

UNIVERZITA KARLOVA v PRAZE

Fakulta sociálních věd

Institut politologických studií

Jana Pščenková

Vývoj ekonomické spolupráce mezi
EU a USA od konce studené války

Diplomová práce

Praha 2014

Autor práce: **Ing. Jana Paščenková**

Vedoucí práce: **PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.**

Rok obhajoby: 2014

Bibliografický záznam

PAŠČENKOVÁ, J. (2014), *Vývoj ekonomické spolupráce mezi EU a USA od konce studené války*, Praha, Diplomová práce (Mgr.), 100 str., Univerzita Karlova, Fakulta sociálních věd, Katedra mezinárodních vztahů. Vedoucí diplomové práce PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.

Abstrakt v češtině

Práce se zabývá faktory, které ovlivňovaly měnící se intenzitu bilaterální hospodářské spolupráce mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými v období mezi lety 2002 a 2012. Kvantitativní měření pomocí korelace jsou prováděna zvlášť pro obchodní a finanční oblast. Prvním testovaným faktorem je vzájemná ekonomická interdependence EU a USA. Tento faktor vychází z liberálního proudu v mezinárodních vztazích. Předpokládaný pozitivní vliv vzájemné závislosti byl potvrzen pouze pro finanční oblast. Pro oblast obchodní byl naopak zjištěn vliv negativní. Druhý zkoumaný faktor odpovídá realistickému pohledu na mezinárodní vztahy. Jedná se o pozitivní vliv, který má mít klesající relativní hospodářské postavení EU a USA ve světě na prohlubování jejich vzájemné spolupráce. Tento vliv byl potvrzen jak ve finanční, tak i v obchodní sféře. Posledním testovaným faktorem byla meziroční změna objemu transakcí. Tento faktor byl identifikován na základě teorie funkcionalismu, neofuncionalismu a teorie komunikace. Předpokládaný pozitivní vliv zvyšujícího se objemu transakcí na prohloubení spolupráce byl prokázán pouze v obchodní dimenzi. Nejlepším faktorem vysvětlujícím změnu v intenzitě hospodářské spolupráce mezi EU a USA ve zkoumaném období se nakonec ukázal být pokles relativního ekonomického postavení ve světě, který vychází z realistické tradice.

Abstract in English

This thesis deals with the factors that influence changing intensity of bilateral economic cooperation between EU and USA in the period between 2002 and 2012. The quantitative tests by correlation are made separately for the trade and the financial area of cooperation. The first tested factor was the economic

interdependence of EU and USA, which is based on liberal thoughts in international relations. Its positive influence on cooperation that was assumed for this factor was confirmed only in case of the financial area. On the other hand, for the trade sphere the premise was disproved. The second tested factor was formulated based on realism in international relations. It says that decreasing economic standing of EU and USA leads to their increased cooperation. This influence was confirmed both for trade and financial cooperation. The last researched factor was the annual change in the volume of transactions. This factor is based on functionalism, neofunctionalism and communication theory. The assumed positive influence of increased transactions on cooperation was confirmed only in trade dimension. The best factor that can explain the changing bilateral economic cooperation of EU and USA between 2002 and 2012 proved to be the one based on realism – the declining standing of both subjects in global economy.

Klíčová slova

Evropská unie, Spojené státy americké, ekonomická spolupráce, transatlantické vztahy, obchod, přímé zahraniční investice

Key Words

European Union, United States of America, Economic Cooperation, Transatlantic Relations, Trade, Foreign Direct Investments

Údaje o rozsahu práce

Počet slov: 18 453

Počet znaků: 127 053

Prohlášení

1. Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma „*Vývoj ekonomické spolupráce mezi EU a USA od konce studené války*“ vypracovala samostatně. Veškerou použitou literaturu a podkladové materiály uvádím v příloženém seznamu literatury.
2. Dále čestně prohlašuji, že text práce nebyl využit pro získání jiného akademického titulu.
3. Tímto také souhlasím se zveřejněním své práce pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne

Podpis

Poděkování

Děkuji vedoucí diplomové práce PhDr. Irah Kučerové, Ph.D za cenné rady, připomínky a metodické vedení práce.

Obsah

Seznam obrázků, tabulek, grafů a příloh.....	3
Seznam zkratk	5
Úvod	6
1 Faktory ovlivňující intenzitu ekonomické spolupráce	10
1.1 Stanovení výzkumného cíle, metody a proměnných.....	10
1.2 Konceptualizace intenzity ekonomické spolupráce a její měření	11
1.2.1 Možnost měření na základě ekonomické integrace.....	11
1.2.2 Možnost měření na základě ekonomické globalizace	12
1.2.3 Ukazatele měření ekonomické spolupráce	13
1.3 Identifikace a teoretické ukotvení vysvětlujících proměnných.....	18
1.3.1 Hospodářská interdependence	18
1.3.2 Relativní ekonomické postavení ve světě.....	22
1.3.3 Nárůst objemu transakcí.....	25
2 Aplikace na vývoj hospodářské spolupráce EU a USA od konce studené války	30
2.1 Volba případů a její odůvodnění	30
2.1.1 Evropská unie	30
2.1.2 Spojené státy americké.....	34
2.1.3 Proč EU a USA dohromady.....	36
2.2 Zkoumaný časový interval.....	38
2.3 Vývoj ekonomické spolupráce mezi EU a USA	39
2.3.1 Vliv USA na počátek evropské integrace.....	40
2.3.2 Formalizace transatlantických vztahů a další vývoj.....	41
2.3.3 Hlavní problémy a výhled do budoucna.....	44
2.4 Průběh vysvětlujících proměnných na případu spolupráce USA a EU	47
2.4.1 Hospodářská interdependence	47
2.4.2 Relativní ekonomické postavení ve světě.....	51
2.4.3 Změna objemu transakcí	53
3 Ověřování hypotéz na zvoleném případě	57
3.1 Průběh indexů pro měření ekonomické spolupráce	57
3.1.1 Průběh otevřenosti	58
3.1.2 Vývoj celního zatížení.....	59

3.1.3	Vývoj přímých zahraničních investic.....	61
3.2	Testování závislosti mezi proměnnými	62
3.2.1	Metodika testování závislosti	62
3.2.2	Hospodářská interdependence	63
3.2.3	Relativní ekonomické postavení ve světě.....	67
3.2.4	Změna objemu transakcí	70
3.3	Shrnutí výsledků a potvrzení či vyvrácení hypotéz.....	73
3.3.1	Obchodní spolupráce.....	73
3.3.2	Finanční spolupráce	75
	Závěr.....	77
	Zdroje.....	83
	Summary:.....	87
	Přílohy	89
	Schválený projekt diplomové práce.....	94

Seznam obrázků, tabulek, grafů a příloh

Obrázky

Obrázek 1 Indexy pro měření globalizace.....	14
--	----

Tabulky

Tabulka 1 Indexy pro měření intenzity ekonomické spolupráce	18
Tabulka 2 Faktory ovlivňující bilaterální ekonomickou spolupráci	28
Tabulka 3 Relativní ekonomická síla EU a USA měřená pomocí HDP	34
Tabulka 4 Poměr vzájemného obchodu mezi EU-USA na jejich celkovém obchodu v % 2002-2012	48
Tabulka 5 Poměr vzájemných investic na celkových pro EU a USA v % 2002-2012	50
Tabulka 6 Podíl součtu HDP USA a EU na světě 2002-2012.....	52
Tabulka 7 Roční procentuální změna vzájemného obchodu a investic mezi EU a USA 2003-2012	54
Tabulka 8 Otevřenost USA a EU vůči sobě navzájem 2002-2012	58
Tabulka 9 Podíl toku PZI mezi EU a USA na HDP těchto zemí 2002-2012	61
Tabulka 10 Korelace otevřenosti a interdependence pro EU a USA	64
Tabulka 11 Korelace celních sazeb a interdependence	65
Tabulka 12 Korelace toku PZI a interdependence	66
Tabulka 13 Korelace mezi otevřeností a reálným ekonomickým postavením	67
Tabulka 14 Korelace celního zatížení a reálného ekonomického postavení	68
Tabulka 15 Korelace toku PZI a reálného ekonomického postavení EU a USA ve světě	69
Tabulka 16 Korelace otevřenosti a změny objemu transakcí	70
Tabulka 17 Korelace celního zatížení a změny transakcí	71
Tabulka 18 Korelace toku PZI a změny transakcí	72
Tabulka 19 Vyhodnocení hypotéz pro případ obchodní spolupráce.....	74
Tabulka 20 Vyhodnocení hypotéz pro případ finanční spolupráce	76

Grafy

Graf 1 Poměr vzájemného obchodu pro EU a USA v % 2002-2012.....	49
Graf 2 Poměr vzájemných investic pro EU a USA v % 2002-2012	51
Graf 3 Relativní ekonomické postavení USA a EU ve světě, 2002-2012.....	53
Graf 4 Relativní meziroční změna obchodu EU-USA 2003-2012	55

Graf 5 Relativní meziroční změna PZI EU-USA 2003-2012	56
Graf 6 Srovnání vzájemné otevřenosti u USA a EU v letech 2002-2012	58
Graf 7 Vývoj průměrného celního zatížení na průmyslové zboží mezi EU a USA, 2002-2012	60
Graf 8 Srovnání významnosti toku PZI mezi EU a USA pro tyto země 2002-2012	61

Přílohy

Příloha 1 Obchodní interdependence mezi EU a USA v letech 2002-2012

Příloha 2 Finanční interdependence mezi EU a USA v letech 2002-2012

Příloha 3 Relativní ekonomické postavení USA a EU ve světě v letech 2002-2012

Příloha 4 Relativní meziroční změna obchodu a PZI EU-USA 2003-2012

Příloha 5 Korelace změny transakcí s otevřeností a toky PZI

Seznam zkratek

AKP země – země Atlantiku, Karibiku a Pacifiku mající koloniální minulost s EU

ESUO - Evropské společenství uhlí a oceli

EU – Evropská unie

EU27 – Evropská unie čítající 27 zemí¹, v realitě se jedná o období 2004 - 2013, pro výpočty je však aplikován i na období jiná.

EUR – euro, měna Evropské měnové oblasti

Eurostat – Evropský statistický úřad

GATT - Všeobecná dohoda o clech a obchodu

HDP – Hrubý domácí produkt

IMF – Mezinárodní měnový fond

OECD - Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

PZI – přímé zahraniční investice

SOP - Společná obchodní politika Evropských společenství a následně Evropské unie

TARIC – Společný celní sazebník Evropské unie

UNCTAD - Konference OSN o obchodu a rozvoji

USA – Spojené státy americké

USD – americký dolar

WTO - Světová obchodní organizace

¹Belgie, Bulharsko, Česká republika, Dánsko, Estonsko, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Kypr, Litva, Lotyšsko, Lucembursko, Maďarsko, Malta, Německo, Nizozemsko, Polsko, Portugalsko, Rakousko, Rumunsko, Řecko, Slovensko, Slovinsko, Spojené království, Španělsko, Švédsko

Úvod

Competition has been shown to be useful up to a certain point and no further, but cooperation, which is the thing we must strive for today, begins where competition leaves off.

Franklin Delano Roosevelt

Události dvou světových válek přesvědčily státy o nutnosti dlouhodobější spolupráce mezi národy. Ať již se jedná o spolupráci v politické, ekonomické, kulturní či v jiné oblasti. Řada politologů i jiných vědců se věnovalo a stále věnuje otázce jak dosáhnout mírové kooperace mezi státy. Klíčovou otázkou je problematika toho, jak dosáhnou, udržet a prohloubit tuto mezinárodní spolupráci.

Ve své práci se budu věnovat spolupráci hospodářské, protože se domnívám, že ekonomická sféra je v dnešní době velice důležitá a hraje významnou roli i v otázce bezpečnosti. Konkrétně se zaměřím na to, **jaké faktory ovlivňují měnící se intenzitu vzájemné hospodářské spolupráce mezi aktéry mezinárodního systému**. Hospodářská spolupráce bude v práci vnímána jak v obchodním, tak i ve finančním smyslu. Pro zjednodušení a snadnější výpočty se zaměřím pouze na měření mezi dvěma subjekty. Budu se tím pádem zabývat spoluprací bilaterální, konkrétně spoluprací mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými.

Závislou proměnnou zkoumání bude tedy intenzita ekonomické spolupráce. Pro měření této intenzity budou zvažovány dva různé způsoby, které jsou založeny na pracích, které zkoumají ekonomické jevy v mezinárodních vztazích. První metodou je měření spolupráce podle vzoru ekonomické integrace. Druhým způsobem je použití metody pro měření ekonomické globalizace. Oba způsoby jsou si dosti podobné, avšak v některých ohledech se trochu liší. O tom, který způsob bude nakonec aplikován, rozhodne větší podobnost se zkoumaným jevem (hospodářskou spoluprací).

Z důvodu možnosti lepšího zobecnění výsledků práce a také již zmíněné větší podobnosti, zvolím pro zkoumání hospodářské spolupráce metodu, která je používána pro měření ekonomické globalizace. Touto volbou se drobně odchýlím od projektu práce, kde byla předpokládána aplikace metody pro měření ekonomické integrace.

Z metody měření globalizace tak získáme dva indexy pro analýzu intenzity obchodní spolupráce a jeden index pro měření spolupráce finanční.

Nezávislými proměnnými jsou faktory, jejichž vliv na závislou proměnnou se bude zkoumat. Při snaze identifikovat tyto faktory budu hledat jevy, které by mohly ovlivňovat různou intenzitu ekonomické spolupráce mezi subjekty mezinárodních vztahů. Při hledání těchto možných vztahů závislosti budu vycházet ze dvou základních teorií mezinárodních vztahů a z jedné teorie hospodářské integrace.

První faktor v podobě ekonomické interdependence bude vycházet z liberální tradice v mezinárodních vztazích. Na jeho základě bude formulována první hypotéza práce, jež zní: s rostoucí hospodářskou interdependencí mezi dvěma aktéry mezinárodních vztahů roste také intenzita jejich ekonomické spolupráce.

Druhý jev, který má potenciál vysvětlit změnu v intenzitě spolupráce, bude hledán pomocí realistického přístupu k chování států v mezinárodním prostředí. Bude se jednat o relativní globální ekonomické postavení subjektu a o vlivu tohoto postavení na ochotu subjektu spolupracovat s ostatními aktéry světového ekonomického systému. Tento faktor bude ještě specifikován pro zvolené případy, jež budou v práci použity pro testování. Druhá hypotéza tedy bude znít: slábnoucí podíl na světové ekonomice Spojených států a Evropské unie zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich vzájemné spolupráce.

Poslední zkoumaný faktor vychází z teorie integrace v obecném smyslu u funkcionalismu a z teorie evropské integrace u neofunkcionalismu. Tímto faktorem je změna objemu transakcí. Třetí hypotéza tak tvrdí, že nárůst objemu transakcí, ať už finančních či obchodních, vede k nárůstu intenzity bilaterální ekonomické spolupráce. Takto sestavenou hypotézu potvrzuje i K. Deutsch a jeho teorie komunikace.

Zmíněnými možnostmi měření ekonomické bilaterální spolupráce a teoretickým ukotvením možných faktorů, které ji ovlivňují, se bude věnovat první kapitola práce. V druhé kapitole se již zaměřím na konkrétní spolupráci mezi zvolenými subjekty. Nejdříve však bude odůvodněn výběr Evropské unie a Spojených států jako vhodných subjektů zkoumání.

Aby bylo možné použít Evropskou unii, bude nutné ověřit, zda se v oblasti mezinárodního obchodu a pohybu kapitálu skutečně jedná o homogenní celek. Tedy zda musí ve finanční a obchodní oblasti všichni jeho členové uplatňovat stejné zacházení vůči třetím zemím a zda v nich má EU výhradní kompetence. U Spojených států je výběr jednodušší.

Vývoj hospodářského vztahu mezi EU a USA je velice důležitý pro celou globální ekonomiku, proto je zkoumání jejich spolupráce z mého pohledu zásadním tématem. Evropská unie i Spojené státy totiž patří k nejsilnějším světovým ekonomikám, vývozcům i dovozcům zboží a účastníkům mezinárodních kapitálových toků. Vzájemně jsou si pak nejdůležitějšími partnery. Tím že si je vyberu jako případy, budu zkoumat spolupráci mezi rovnocennými partnery, kteří jsou na podobné ekonomické úrovni, vyznávají stejné zásady a sdílí bohatou minulost.

Po volbě případu se bude druhá kapitola zabývat také upřesněním zkoumaného časového intervalu. Snahou bude zvolit si období co nejstabilnější politické situace a také bez nějakých výrazných systémových výkyvů. Nakonec byl zvolen interval poslední dekády mezi lety 2002 a 2012.

Následně bude v kapitole stručně nastíněn vývoj hospodářské spolupráce mezi Evropskou unií (Evropskými společenstvími před rokem 1993) a Spojenými státy americkými. Nejdříve bude zmíněn vliv USA na počátky evropské integrace a poté se již zaměřím na období formalizace jejich ekonomických vztahů. Nakonec budou zmíněny největší překážky prohloubení jejich spolupráce a výhled do budoucna.

Poslední část druhé kapitoly bude věnována analýze toho, jak se ve zmíněném časovém období vyvíjely vysvětlující (nezávislé) proměnné, tedy faktory ovlivňující intenzitu bilaterální ekonomické spolupráce. Průběh bude sledován jak u Evropské unie, tak i u Spojených států.

Ve třetí kapitole bude vysvětlena metoda, která bude v práci pro měření využita. Jelikož se jedná o zkoumání ekonomického jevu, je velice logické pro jeho testování využít **kvantitativní metodu** výzkumu. Konkrétně bude použit výpočet korelace, která se používá pro měření síly lineární závislosti mezi dvěma spojitými

náhodnými veličinami. Jednou veličinou bude vždy ta, jež bude představovat závislou proměnnou (vyjádřena indexem), druhá bude představovat jeden ze tří vysvětlujících jevů. Korelace umožní zjistit, zda spolu mají jevy pozitivní, negativní či vůbec nějaký vztah a sílu tohoto vztahu.

Aby bylo možné měření provést, bude nejdříve nutné zjistit, jaký je průběh tří indexů (dvou obchodních a jednoho finančního), které jsou v první kapitole identifikovány jako nástroje pro měření ekonomické spolupráce. Průběh bude zkoumán opět ve zvoleném časovém období 2002-2012. Indexy budou různé pro obchodní i finanční dimenzi vzájemné spolupráce mezi EU a USA.

Na závěr bude provedeno samotné měření korelace nejdříve pro obchodní a následně i pro finanční spolupráci. Získané výsledky budou vyhodnoceny v podobě korelačních koeficientů jak pro Evropskou unii, tak i pro Spojené státy americké a na jejich základě budou buď potvrzeny anebo vyvráceny formulované hypotézy. Následně také zodpovím hlavní otázku práce: jaké faktory ovlivňují intenzitu vzájemné ekonomické spolupráce mezi dvěma subjekty v mezinárodním prostředí.

1 Faktory ovlivňující intenzitu ekonomické spolupráce

Klíčovým pojmem celé mé diplomové práce je ekonomická spolupráce mezi dvěma celky, konkrétně její intenzita a faktory, které ji ovlivňují. V této první kapitole se nejdříve zaměřím na přesné vysvětlení operacionalizace postupu, kterým se snažím zkoumat tuto intenzitu.

Následovat bude podrobná konceptualizace a možnosti měření úrovně ekonomické spolupráce. V této podkapitole budou z části aplikovány postupy pro měření světové ekonomické globalizace omezené na dva hospodářské celky. Důvody pro použití této metody budou vysvětleny v podkapitolách 1.2.1 a 1.2.2. Ekonomická spolupráce je zde chápána jak v obchodním tak i ve finančním smyslu. Proto je vždy potřeba stanovit její indikátory pro obě odvětví.

V poslední části kapitoly budou pak představeny zvolené faktory, jejichž vliv na vysvětlovanou proměnnou bude testován v poslední kapitole práce. Tyto faktory budou hledány pomocí teorií jak mezinárodních vztahů, tak i mezinárodní integrace. Pro každou ze tří skupin faktorů bude poté formulována samostatná hypotéza.

1.1 Stanovení výzkumného cíle, metody a proměnných

Jako cíl své práce jsem si stanovila zjistit, jaké faktory ovlivňují intenzitu mezinárodní ekonomické (obchodní i finanční) spolupráce na bilaterální úrovni. Tato intenzita je tedy pro mě závislou neboli vysvětlovanou proměnnou. Protože je práce zaměřena na ekonomickou sféru života, je více než logické použití kvantitativní výzkumné metody. Abych mohla pracovat s proměnnou intenzity spolupráce, musím ji tak nejdříve nějakým způsobem kvantifikovat. Této problematice bude věnována následující podkapitola.

Po stanovení závislé proměnné je potřeba identifikovat a následně kvantifikovat i proměnné nezávislé neboli vysvětlující. V množném čísle zde hovořím proto, že se snažím zkoumat více faktorů a zjistit, který bude nakonec potvrzen jako relevantní faktor. Tuto relevanci budu testovat tak, že budu hledat, zda závislá a nezávislá proměnná vykazují signifikantní korelační vztah. Testem se mi

pak podaří potvrdit anebo naopak vyvrátit hypotézy stanovené o každé skupině vysvětlujících proměnných.

Ačkoliv se snažím o co největší obecnost této práce, již volbou případů a zkoumaného období se mi zafixuje řada faktorů, které by mohly u jiných případů hrát důležitou roli. O důvodu, proč jsem si vybrala právě tyto subjekty, pohovořím dále v druhé kapitole práce. Volbou období po studené válce se například vyhnu kalkulaci se zásadními změnami v distribuci moci v mezinárodním systému. Spojené státy americké a Evropská unie jsou také ekonomicky srovnatelné celky, a proto se nemusím zabývat jejich disproporcí moci.

1.2 Konceptualizace intenzity ekonomické spolupráce a její měření

Dostí složitou otázkou se ukázala být problematika měření intenzity ekonomické spolupráce mezi dvěma aktéry, tedy na bilaterální úrovni. Ekonomickou spoluprací zde můžeme definovat jako: „spolupráci mezi aktéry na ekonomické úrovni zahrnující mimo jiné oblasti obchodu se zbožím, službami a volný pohyb kapitálu.“²

Po prostudování řady odborných prací jsem došla k závěru, že pro měření mnou zvolené bilaterální spolupráce mám na výběr ze dvou alternativ. Tyto dvě možnosti nabízí vcelku podobné systémy měření, avšak v některých částech se zásadně liší. Proto je nutné zjistit, která z těchto možností lépe odpovídá mnou zkoumané situaci.

1.2.1 Možnost měření na základě ekonomické integrace

První alternativou, na kterou jsem narazila, byla aplikace podobného způsobu, jakým se měří **ekonomická integrace** mezi jednotlivými aktéry na mezinárodní úrovni. Hospodářská integrace je zde definována například jako: „eliminace ekonomických hranic mezi dvěma či více ekonomikami“³. Tato definice prezentuje

² Daily Tape, (2014)

³ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 56

ekonomickou integraci jako velice široký pojem a jistě by se pak její měření dalo aplikovat i na měření mnou zkoumané ekonomické spolupráce.

Avšak problém je v tom, že integrace v sobě nezahrnuje pouze prvky ekonomické koordinace, kterou můžeme vyjádřit jako: „přízpůsobení vlastních postupů ostatním účastníkům dělby práce⁴, vzájemné zohledňování potřeb, ale při zachování výlučné pravomoci jednotlivých ekonomických subjektů.“⁵ Ekonomická integrace totiž životně propojuje zúčastněné ekonomické subjekty, vytváří mezi nimi pevné vazby. Konečným cílem integrace je pak úplné splynutí jednotlivých národních trhů a za účelem tohoto cíle jsou vytvářeny institucionální nástroje a nadnárodní orgány. Ekonomická integrace jde tak ruku v ruce s integrací politickou.⁶

Jelikož se v mé práci snažím zkoumat vliv různých faktorů na ekonomickou spolupráci mezi dvěma subjekty v co nejobecnější podobě, potřebuji i metodu měření, která se soustředí čistě na spolupráci ekonomickou. Z tohoto důvodu se pro mě tato alternativa pro měření ekonomické spolupráce jevila jako nevyhovující. Rozhodla jsem se proto hledat dále.

1.2.2 Možnost měření na základě ekonomické globalizace

Druhou možností, kterou jsem objevila, je aplikace způsobu měření intenzity **ekonomické globalizace**. Globalizace má mnoho definic, asi tou nejjednodušší je: globalizace jako „světový fenomén směřující k ekonomické, finanční, obchodní a komunikační integraci. Globalizace znamená změnu od národních přístupů k širší perspektivě propojeného a navzájem závislého světa, v němž bude volný pohyb zboží, služeb a kapitálu.“⁷

Pojem globalizace se samozřejmě s časem vyvíjel. V době po vydání článku Harvardského profesora Theodora Levitta *Globalizace trhů (The Globalization of Markets)* v roce 1983⁸ byla globalizace viděna přísně v ekonomickém smyslu slova.

⁴ v mém případě se jedná o přízpůsobení partnerovi v bilaterálním vztahu

⁵ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 55

⁶ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 55-56

⁷ BusinessDictionary, (2014)

⁸ MrGlobalization, (2010)

Důraz byl tedy kladen na stále se zvyšující mezinárodní pohyb zboží, služeb a kapitálu. Od té doby se však tento pojem značně rozšířil a to především o sociální, politickou, komunikační a kulturní dimenzi.⁹ Pro účely této práce je však vhodné globalizaci chápat v původním významu. Tedy jako především ekonomický fenomén. Z tohoto důvodu jsem již na začátku přidala slovo ekonomická před pojem globalizace.

Srovnáme-li pak obě prezentované alternativy pro měření intenzity hospodářské spolupráce mezi dvěma subjekty, vychází nám lépe použití metod pro měření ekonomické globalizace. Jak globalizace, tak i ekonomická spolupráce jsou totiž jevy, které se projevují převážně spontánně, jako neřízená reakce na změnu různých vnějších faktorů ve světě. V obou případech se také nevyskytuje politická snaha k postupnému sjednocení všech podmínek v zúčastněných trzích, jež má vyústit v jejich kompletní integraci. Z těchto důvodů ve své práci aplikuji metody měření intenzity globalizace s tím, že je přizpůsobím pro použití mezi dvěma aktéry namísto celého světa.

Zde bych chtěla poznamenat, že volba měření intenzity bilaterální hospodářské spolupráce na základě ekonomické globalizace způsobila drobné odchýlení od projektu této práce. V projektu bylo předpokládáno použití měření na základě vzoru ekonomické integrace, od čehož bylo z výše zmíněných důvodů upuštěno.

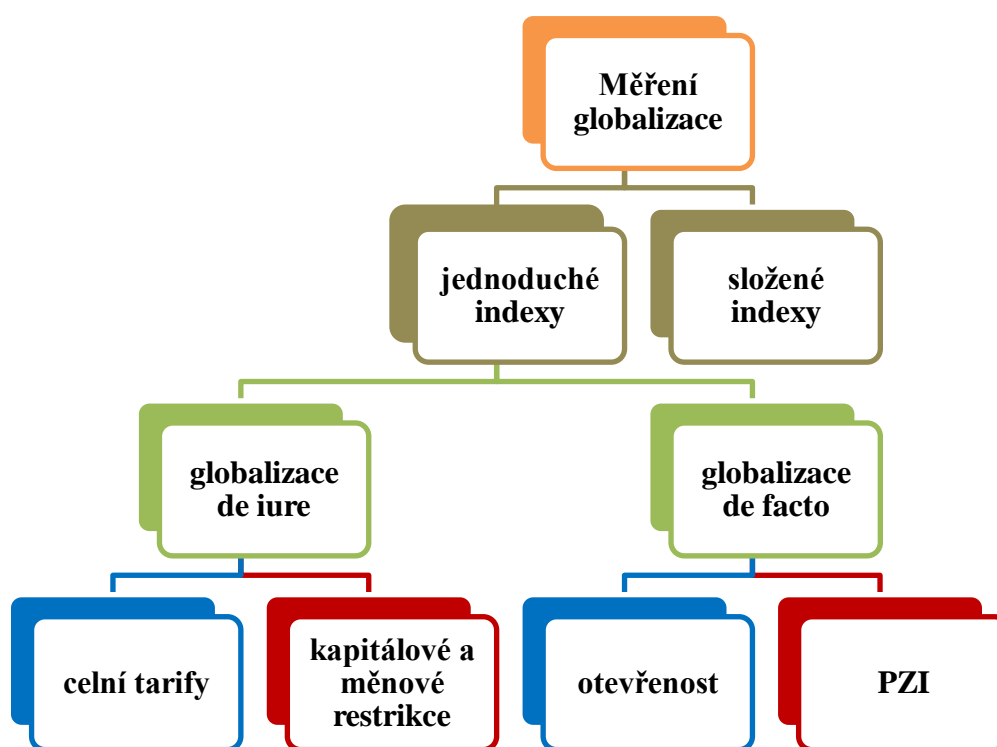
1.2.3 Ukazatele měření ekonomické spolupráce

Jak tedy postupovat při měření ekonomické globalizace? Kvůli již zmíněné šířce tohoto pojmu a jeho neustálému vývoji existuje mnoho přístupů k této problematice. Obecně lze však říci, že jsou dvě hlavní kategorie indikátorů, které lze pro tyto účely použít. Přehled vybraných indikátorů a jejich rozdělení je vidět v příloženém obrázku číslo jedna.

Tím prvním indikátorem jsou takzvané syntetizované neboli **složené indexy**, které se skládají z mnoha různých faktorů, jež mají každý přidělenou určitou váhu, a

⁹ Financial Times Lexicon, (2014)

společně vytvoří jeden index.¹⁰ Tyto indikátory by však byly pro můj výzkum jen obtížně využitelné. Nejen proto, že jich existuje celá řada a nelze jasně určit, které jsou nejlepší, a tedy nejpřesněji popisují daný jev. Mnohem větším problémem je fakt, že tyto indikátory jsou tvořeny pro jednotlivé země ve vztahu ke zbytku světa. Popisují zapojení zemí do mezinárodní dělby práce a obchodu. V mém případě potřebuji ukazatele, který lze snadno upravit na měření hospodářského vztahu pouze mezi dvěma subjekty a to je v případě syntetizovaných indexů téměř vyloučeno. Budu se tedy soustředit na druhou velkou skupinu indikátorů.



Obrázek 1 Indexy pro měření globalizace¹¹

Druhým a v mém případě mnohem vhodnějším typem indikátorů jsou takzvané **jednoduché indexy**. Na rozdíl od syntetizovaných indexů je v tomto případě ekonomická globalizace měřena vždy pouze pomocí jednoho jednoduchého jevu. Přizpůsobení těchto indexů od měření globalizace k měření bilaterálního

¹⁰ Například se jedná o Globalization index (G - index), KOF₁ či A.T. Kearney/Foreign Policy Globalization (KFP), podrobněji v SAMIMI, P., - LIM, G.,Ch., - BUANG, A.A., (2011): 8-10

¹¹ Vlastní zpracování

hospodářského vztahu je pak mnohem jednodušší, než tomu bylo v předešlém případě.

I jednoduchých indexů existuje celá řada a dají se kategorizovat podle dvou základních kritérií. První způsob dělí indexy na ekonomické (na obrázku číslo 1 v modrých rámečcích) a finanční (červené rámečky). Druhým typem dělení je na indexy takzvané legální či zákonné globalizace (de iure) a globalizace faktické (de facto). Hlavním zástupcem globalizace de iure je průměrný celní tarif.¹² Pro případy měření globalizace se jedná o zprůměrovaný celní tarif vůči celému světu. Pro můj případ bilaterálního vztahu je pak tento index snadno přetvořený na průměrný celní tarif na zboží či vůči partnerskému subjektu.

Využití celního tarifu jako měřítka ekonomické spolupráce je velice opodstatněné především proto, že se jedná o jeden z hlavních nástrojů obchodní politiky každého státu k ochraně svého vnitřního trhu a k podpoře vlastních exportérů. Samozřejmě je nutno dodat, že role tarifních nástrojů obchodní politiky byla vlivem působení Světové obchodní organizace (*World Trade Organization*, dále jen WTO) a před ní Všeobecné dohody o clech a obchodu (*General Agreement On Tariffs and Trade*, dále jen GATT) v posledních několika dekadách značně oslabena. Stále se však jedná o relevantní ukazatel intenzity ekonomických vztahů.¹³

Dalším možným de iure ukazatelem je také index sestavený na základě pravidelného ročního výkazu o restrikcích týkajících se směny měn v různých státech, jenž je prováděn Mezinárodním měnovým fondem (*International Monetary Fund*, dále jen IMF). Jedná se například o množstevní omezení směny měny, existence více směnných kurzů pro danou měnu, restrikce pohybu na kapitálových a běžných účtech.¹⁴ Jelikož se tento ukazatel používá především pro rozvojové země či země s nestabilními měnami a vládami, rozhodla jsem se pro mnou zvolené případy tento ukazatel nezahrnout do mého výzkumu. Při zkoumání ekonomické spolupráce, jež by zahrnovalo rozvojovou zemi, by však bylo použití tohoto ukazatele potřebné.

¹² SAMIMI, P., - LIM, G.,Ch., - BUANG, A.A., (2011): 4-6

¹³ KALÍNSKÁ, E. ŠTĚRBOVÁ L., a Kol. (2007), str. 60

¹⁴ SAMIMI, P., - LIM, G.,Ch., - BUANG, A.A., (2011): 6

Druhou velkou kategorií indexů, které lze pro měření intenzity ekonomické spolupráce použít, jsou pak ty, jež se používají pro zjištění míry již zmíněné de facto globalizace. Tyto indikátory jsou asi nejjednodušeji zjištěitelné. Prvním zástupcem v této kategorii je takzvaná otevřenost ekonomiky. Tento ukazatel se vypočítá tak, že se celkový mezinárodní obchod dané země za rok (součet exportu a importu) vydělí jejím hrubým domácím produktem (dále jen HDP) za stejný rok. Vzniklý poměr, pro lepší představu vynásoben 100, aby nám vycházela procenta, pak představuje míru otevřenosti země – čím větší procento, tím větší otevřenost. Zjistíme totiž, kolik procent HDP bylo vyprodukováno díky celkovému mezinárodnímu obchodu země.¹⁵

Daný ukazatel je velice vhodný pro měření otevřenosti jedné země vůči zbytku světa. Avšak pro mé použití je zapotřebí ho opět nějakým způsobem upravit, aby vyjadřoval otevřenost jednoho subjektu vůči druhému. Toho docílím tak, že pro zemi A veškerý obchod provedený se zemí B vydělím celkovým hrubým domácím produktem země A. Získám tak (opět po vynásobení 100) počet procent, kolik hrubého domácího produktu dané země A bylo vyprodukováno díky obchodu se zemí B (obchodem je vždy myšlen součet exportu plus importu a údaje jsou vždy vyjádřeny za stejné časové období, nejčastěji za rok).

Dalším indikátorem, který se používá pro měření intenzity finanční globalizace, je pohyb kapitálu mezi danou zemí a světem. Konkrétně se jedná o pohyb takzvaných přímých zahraničních investic. Podle metodiky OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj) a EUROSTATu (statistický úřad Evropské unie) je přímou zahraniční investicí: 10% a vyšší podíl zahraničního investora na základním jmění společnosti, přičemž podmínkou je trvalý zájem investora na společnosti a jeho podíl na řízení.¹⁶ Z výpočtů se díky zahrnutí pouze přímých zahraničních investic extrahuje krátkodobý spekulativní kapitál. Získaný index nepodléhá tak výrazným výkyvům, které jsou spojeny s krátkodobým kolísáním trhu. Výhodou přímých zahraničních investic je také to, že se jedná o nedluhový přesun kapitálu.

¹⁵ SAMIMI, P., - LIM, G.,Ch., - BUANG, A.A., (2011): 7

¹⁶ KALÍNSKÁ, E., (2010): str. 29

Pro případy měření ekonomické globalizace se tento index vyjádří podobně jako výše zmíněný ukazatel otevřenosti ekonomiky. Jedná se tedy o podíl přímých zahraničních investic dané země (složený jak ze sumy kapitálu, který se do země přilil, tak i toho který zemi opustil) a jejího hrubého domácího produktu. Oba ukazatele se opět vztahují na stejné časové období, nejčastěji rok. Získáme pak podíl HDP, který byl v ekonomice vytvořen pomocí přímých zahraničních investic.¹⁷

Opět je však potřeba daný ukazatel upravit, aby ho bylo možno použít na měření intenzity bilaterálního ekonomického vztahu. Úprava je rovněž podobná předešlému případu. Souhrn přilítých i odlitých přímých zahraničních investic země A se zemí B vydělíme celkovým ročním hrubým domácím produktem země A. Index nám vyjádří, jaký podíl hrubého domácího produktu byl vytvořen pomocí přímých zahraničních investic putujících ze země A do země B a také přilítých do země A ze země B.

Samozřejmě existuje i řada dalších ukazatelů. Například lze počítat s celkovým pohybem kapitálu bez zmíněné restrikce na přímé zahraniční investice. Další možností je mapovat chování multinacionálních korporací anebo vyjádřit stupeň internacionalizace technologií.¹⁸ Avšak tyto dva posledně zmíněné indikátory jsou dosti specifické pro fenomén globalizace a jejich transformace na bilaterální vztah by byla značně složitá.

Spokojme se tedy se základními třemi ukazateli: pro obchodní spolupráci je to průměrné celní zatížení zboží či otevřenost jedné ekonomiky vůči druhé. Pro měření finanční spolupráce je pak ukazatelem pohyb přímých zahraničních investic mezi dvěma subjekty. Pro orientaci jsou indexy shrnuty v tabulce číslo jedna i se způsobem, jak se vyjádří.

¹⁷ OECD, (2005), 32-34

¹⁸ OECD, (2005), 76, 138

Tabulka 1 Indexy pro měření intenzity ekonomické spolupráce

Index pro měření intenzity ekonomické spolupráce	Výpočet
Celní zatížení	průměrná sazba na průmyslové zboží
Otevřenost	podíl vzájemného obchodu na HDP země
Přímé zahraniční investice	podíl PZI na HDP země

1.3 Identifikace a teoretické ukotvení vysvětlujících proměnných

Zatímco v podkapitole 1.2 jsem se zabývala tím, jak vysvětlit, definovat a měřit vysvětlovanou proměnnou – intenzitu ekonomické spolupráce mezi dvěma hospodářskými subjekty, tato podkapitola se bude zabývat faktory, které tuto proměnnou ovlivňují. V následujících podkapitolách se tak budu snažit identifikovat takzvané vysvětlující či nezávislé proměnné.

Při výběru faktorů, které by mohly mnou zkoumaný jev (intenzitu bilaterální spolupráce) ovlivňovat, budu vycházet ze základních teorií mezinárodních vztahů a také ekonomické integrace. Identifikuji tři hlavní faktory, které budu v dalších kapitolách testovat na mnou zvoleném případě.

1.3.1 Hospodářská interdependence

Když se rozhodneme hledat vysvětlující proměnné pomocí teorií mezinárodních vztahů, měli bychom začít u teorie liberalismu, či jak je někdy nazýván idealismus. Liberalismus je velice nejednotný směr v mezinárodních vztazích. Je spíše jakýmsi proudem, který je sjednocen pouze svými základními myšlenkami.

Na rozdíl od konkurenční teorie realismu věří liberalisté v to, že dlouhodobá spolupráce mezi národy je možná. Ve spolupráci věří i přesto, že mezinárodní prostředí není hierarchizované tak jako prostředí vnitrostátní, ale je anarchické – bez přirozené autority a řádu. Liberalisté se dále domnívají, že mezinárodní spolupráce může vést až k takzvanému trvalému míru. S touto myšlenkou přišel již německý filozof **Immanuel Kant** ve svém spise *K věčnému míru*.¹⁹

Kant v článku podřizuje účel národní vlády vyššímu cíli – míru mezi národy. Vyjmenovává zde také v jednotlivých bodech, jaké podmínky jsou příhodné pro udržení mírové situace mezi národy. Za klíčové považuje, aby převažovalo státní zřízení republikanismu. Další nutnou podmínkou je například nevměšování se do vnitřních záležitostí druhých států. Kant však ve vytváření podmínek míru vybočil z přísně politické dimenze a řekl, že pro mírovou koexistenci je zapotřebí, aby se státy mezi sebou nezadlužovaly. Splnění této podmínky je v dnešní globalizované době volného přesouvání kapitálu složité si jen představit. Ačkoliv není článek považován za politický program, není pochyb, že se jím státníci více než inspirovali při řešení světového uspořádání po druhé světové válce.²⁰

Zatímco Kant hovoří o možnosti trvalé spolupráce mezi národy vedoucí k možnosti trvalého míru, další zástupce liberalismu – **Norman Angell** považuje svobodný pohyb zboží, služeb a kapitálu za základ mezinárodních vztahů. Ve svém díle *Velká iluze*, které bylo vydáno v roce 1910, vysvětluje důležitost mezinárodní směny pomocí zvyšující se vzájemné závislosti, neboli interdependence, mezi aktéry světového řádu. Touto závislostí pak myslí především závislost ekonomickou a narůstající objem mezinárodně směněného zboží a stoupající toky přesunutého kapitálu. Vyjadřuje myšlenku, že čím větší je tato závislost, tím více poškodí vzájemný konflikt oba zúčastněné aktéry. Velká iluze je pak podle něj představa, že útokem na druhý stát, jenž se zatím stal naším velkým obchodním partnerem, můžeme něco získat.²¹

¹⁹ KANT, I., (1999), 8-16

²⁰ NOVOTNÁ, T., (2003)

²¹ DRULÁK, P. (2010), 73-74

Není pochyb, že Angellova teorie je relevantní i v dnešní době. Dovoluji si říct, že dokonce více než v době, ve které byla formulována. Představme si dvě země, které jsou ve velice hlubokém ekonomickém vztahu. Představme si dále, že se tyto dvě země rozhodnou vstoupit do válečného stavu. Tok zboží, který si obě země doposud vzájemně vyměňovaly, bude náhle přerušeno. Nejen že bude v obou zemích chybět část spotřebního zboží či subdodávky, které doteď přicházely z nyní válčící země, navíc budou na novém stavu trhat také exportéři, kteří přišli o odbytiště. Hospodářské ztráty obou zemí jsou pak přímo úměrné intenzitě dosavadních obchodních vztahů.

Oba státy se však pravděpodobně nenacházejí v politickém a ekonomickém vakuu a můžeme se domnívat, že bude jen otázkou času, kdy naleznou trhy nové, jak pro dovoz, tak i pro vývoz. Pokud však dosavadní obchodní vztahy přesáhnou jistou míru, je jejich kompletní nahrazení zřejmě nemožné. Zahájení konfliktu by v takovém případě vyústilo v nevyhnutelnou restrukturalizaci hospodářství tak, aby byly neuspokojené potřeby uspokojeny a nepoužitelný export nahrazen takovým, který se dá vyvést i v nových mezinárodních podmínkách.

Daleko větší komplikaci spatřuji v přítomnosti přímých zahraničních investic, které byly zmíněny již v minulé podkapitole. Jak bylo řečeno, tyto investice představují jakýsi dlouhodobý zájem v určité společnosti či projektu aktérů z jedné země v zemi druhé. Náhlý válečný stav by pak tento zájem naprosto zmařil. Pro stabilitu a výnosnost přímé zahraniční investice je totiž klíčová stabilita politického prostředí a zdravé hospodářské klima.²² Je těžké si tak představit, že by ekonomická sféra takto obchodně a finančně provázaných států podporovala vzájemný válečný konflikt.

Domnívám se, že je tomu právě naopak. Rostoucí ekonomická interdependence vyvolává vnitrostátní tlaky na další prohlubování vzájemných ekonomických vztahů. Spotřebitelská sféra má například zájem na tom, aby stát zajistil stabilní dodávky dováženého zboží. Je pro ně rovněž důležité, aby byla stanovena co nejnižší cla, která jsou jim totiž nakonec promítnuta do cen dováženého

²² KALÍNSKÁ, E., (2010): str. 29-31

zboží. Stejně tak exportéři požadují, aby jim stát smluvně dojednal snadnější přístup na zahraniční trhy a působení na nich. Nezanedbatelné jsou také dohody o standardizaci norem, pravidel prodeje a hospodářské soutěže, které vývozcům dále usnadní jejich aktivity a dovolují jim je zintenzivnit.

Co se přímých zahraničních investic týká, bylo již řečeno, že potřebují stabilní a ekonomicky zdravé prostředí. Klíčové jsou garance proti praktikám státu, které se neslučují s myšlenkou volného trhu – ať už se jedná o znárodnování či jiné postihy. I zde je důležitá harmonizace pravidel zakládání, působení a účetního vedení obchodních společností. V neposlední řadě lze zmínit i problematiku zdanění a převádění zisků mezi mateřskou a dceřinou společností z různých částí světa.²³

Po shrnutí výše zmíněných argumentů lze vyjádřit hypotézu, že s rostoucí hospodářskou interdependencí mezi dvěma aktéry mezinárodních vztahů roste také intenzita jejich ekonomické spolupráce. Pro účely mé práce tak potřebuji zjistit, jak měřit ekonomickou vzájemnou závislost.

Z odborné literatury lze vyčíst řadu metod jak tento jev měřit. Souhrn metod čítá od těch nejjednodušších až po ty nejsložitější. Tím nejlogičtější a zároveň nejjednodušším způsobem, jakým lze vzájemnou ekonomickou závislost měřit, je nejspíš zjistit podíl mezinárodního obchodu, který je proveden s partnerskou zemí k celkovému mezinárodnímu obchodu země zkoumané.²⁴ Vyjádřeno zlomkem, by to pak byl součet importu a exportu země A se zemí B vydělený celkovým mezinárodním obchodem země A (celkový export plus celkový import). Takto zjistíme, jak je import a export země A závislý na obchodním vztahu se zemí B. Obdobný výpočet by pak byl proveden pro zemi B.

Metodu na zjištění obchodní bilaterální interdependence můžeme aplikovat i na finanční závislost. Namísto exportu a importu je do rovnice doplněn příliv a odliv přímých zahraničních investic. Takto získaný podíl nám vyjádří, jaká část přímých

²³ Domněnky o požadavcích spotřebitelů, exportérů a mezinárodních investorů jsou sestaveny na základě kapitoly 5 a 8 v knize: ČERNOHLÁVKOVÁ, E. - SATO, L., TAUŠER, J. a kol., (2007)

²⁴ GARTZKE, E., - LI, Q. (2003), 561

investic putuje do partnerské země či z ní přichází. Čím větší jsou tyto podíly obchodu a investic, tím větší je závislost obou zemí.

1.3.2 Relativní ekonomické postavení ve světě

V předchozí podkapitole jsme se věnovali tomu, jak lze pomocí liberální teorie mezinárodních vztahů vysvětlit měnící se intenzitu bilaterálního ekonomického vztahu mezi dvěma národními subjekty. Nabízí se tedy zjistit, zda nějaké vysvětlení může přinést i teorie konkurenční, tedy realismus.

Oproti liberalismu je teorie realismu mnohem jednotnější. Vznikla v reakci na výše zmíněný optimismus a přehnaný důraz na mezinárodní spolupráci, který do světového prostředí vnesl liberalismus. S pojmem realismu přišel v tomto kontextu poprvé Angličan **Edward H. Carr**, který se snažil nahradit podle jeho slov dosavadní utopismus a idealismus ve vnímání mezinárodních vztahů něčím pragmatičtějším a realističtějším. Carr otevřeně zpochybnil společný zájem všech zemí na volném obchodu, který tak propagoval již zmíněný Angell. Carr tvrdil, že s takovým uspořádáním jsou spokojeny jen dosavadní velmoci (v Angellově době především Velká Británie).²⁵

Hovoříme-li o realismu, nelze nezmínit **Hanse Morgenthaua**, jenž ve své práci *Politika mezi národy*²⁶ vyjmenoval šest základních principů politického realismu, definoval národní zájem a sestavil také definici moci. Národní zájem je pak podle něj objektivně daný, racionálně vymezený a není závislý na subjektech nacházejících se v daném státu. Za hlavní zájmy státu pak vymezuje přežití, je-li to zajištěno, následuje zájem na získávání moci.

Morgenthau resolutně odmítá jakékoliv další, především morální, zájmy státu jako například světový mír. Je pro něj naprosto nemyslitelné, že by chování národní vlády mělo podléhat nějakému vyššímu morálnímu imperativu tak, jak to napsal již zmíněný Immanuel Kant. Těmito univerzálními principy stát pouze maskuje zájem

²⁵ DRULÁK, P. (2010), 55-57

²⁶ *Politics Among Nations the Struggle for Power and Peace* z roku 1948

primární, kterým je získávání, udržování a prohlubování své moci na úkor ostatních států v systému.

Je tedy zřejmé, že zájmy zemí jsou v jasném rozporu. Jejich spolupráce je tím pádem možná pouze dočasně (krátkodobé strategické aliance). Existenci trvalé spolupráce v mezinárodních vztazích Morgenthau, na rozdíl od liberálních teoretiků, zásadně odmítá.²⁷

Otázkou tedy je, jak pomocí realistické teorie měřit intenzitu mezinárodní spolupráce, když v žádnou dlouhotrvající spolupráci nevěří. K vysvětlení je potřeba objasnit dílo neorealistickeho autora **Kennetha Waltze**, který realistický diskurs obohatil především o vliv povahy a struktury mezinárodního prostředí na chování aktérů, kteří se v něm nachází.

Waltz ve své knize z roku 1979 *Teorie mezinárodní politiky* postuloval, že stejně tak jako povaha trhu determinuje chování jeho účastníků, tak i struktura mezinárodního systému zásadně ovlivňuje chování států a jejich vzájemné vztahy. Struktura mezinárodního prostředí je anarchická a funguje v něm logika mocenské rovnováhy. V takovémto systému jsou státy odkázány samy na sebe. Inklinují tak spíše k samostatnosti a jejich specializace by podle Waltze měla být minimální.²⁸

Nejdůležitějším znakem mezinárodního systému je pak podle něj distribuce moci. Je zde opět podobná analogie s ekonomickým trhem, na němž je pro chování firmy klíčové, zda se nachází v pozici monopolu, oligopolu či zda je v prostředí monopolistické nebo dokonalé konkurence. V mezinárodním prostředí o distribuci moci rozhoduje počet velmocí v systému. Systém pak může být bipolární (dvě velmoci), multipolární (více velmocí) a unipolární (jedna velmoc). Výskyt unipolarity Waltz ale vylučuje. Znamenala by totiž selhání mechanismu vyrovnávání moci²⁹

Díky Waltzovi jsme tak zjistili, že chování států není konstantní a mění se s tím, jak se mění distribuce moci v mezinárodním prostředí. Přestože jsem si vědoma, že realističtí autoři spatřují moc především ve složce vojenské, budu tuto

²⁷ BARŠA, P., - CÍSAŘ, O., (2008), 63-67

²⁸ DRULÁK, P. (2010), 60-61

²⁹ DRULÁK, P. (2010), 62-63

myšlenku aplikovat na můj případ a tedy na moc ekonomickou. Už Morgenthau při své definici moci připouští další její dimenze jako například počet obyvatel, průmyslovou základnu, vojenskou připravenost, přírodní zdroje či národní charakter a diplomacii.³⁰

Waltz se také ve svých pozdějších dílech snažil vysvětlit dlouhodobou existenci a prohlubování evropské ekonomické a následně i politické spolupráce po druhé světové válce. Vyslovil myšlenku, že Evropa (západní) začala daleko více spolupracovat vlivem drastického oslabení jejího mocenského postavení v mezinárodním systému.³¹ Tato myšlenka by se pak dala zobecnit tak, že slábnoucí velmoc bude daleko více nakloněna spolupráci, než tomu bylo, když byla na vrcholu své moci.

Výše zmíněný předpoklad lze použít při zkoumání faktorů ovlivňujících intenzitu bilaterální ekonomické spolupráce v případě, že se jedná o interakci alespoň jedné slábnoucí velmoci. Tato velmoc by se pak snažila zlepšit své mezinárodní postavení se zvoleným obchodním partnerem.

V mém případě, tedy jedná-li se o bilaterální vztah Evropské unie a Spojených států amerických, spojuje oba zvolené aktéry také příslušnost k takzvané západní civilizaci. Své oslabení tak mohou vnímat jako ohrožení své dosavadní dominance a vzájemné spojenectví jako obranu statutu quo. O novém multipolárním uspořádání světa po konci bipolarity hovoří ve své knize *Střet civilizací: Boj kultur a proměna světového řádu* **Samuel P. Huntington**.³²

V takovém případě lze vyjádřit hypotézu, že klesající ekonomické postavení velmoci ve světě způsobí zvýšení intenzity její hospodářské spolupráce s přátelskými zeměmi. Konkrétně pak v mém případě, že slábnoucí podíl na světové ekonomice Spojených států a Evropské unie zapříčiní zvýšení intenzity jejich vzájemné spolupráce.

³⁰ PASHAKHANLOU, A., H., (2009)

³¹ DRULÁK, P. (2010), 189

³² HUNTINGTON, S. P. (2001), 11-17

Klíčovou hodnotou je pak relativní ekonomické postavení obou aktérů ve světě. K této hodnotě se dostanu jednoduše tak, že součet hrubého domácího produktu obou subjektů za rok vydělím celkovým světovým hrubým domácím produktem za stejné období. Dle mé domněnky by pokles tohoto ukazatele měl vyústit ve zvýšení intenzity vzájemné spolupráce.

1.3.3 Nárůst objemu transakcí

Poslední teorií, pomocí které bych ráda identifikovala faktor, jenž ovlivňuje ekonomickou spolupráci mezi dvěma aktéry, je teorie funkcionalismu, posléze neofuncionalismu. Na rozdíl od realismu a liberalismu se nejedná o klasickou teorii mezinárodních vztahů, ale o teorii (evropské) integrace. Přestože jsem v předešlé podkapitole srovnání s integrací zavrhl, myslím si, že funkcionalismus nabízí vhodné vysvětlení změny v intenzitě ekonomických vztahů.

Podobně jako u liberalismu není funkcionalismus pevně vymezenou teorií, ale spíše směrem, který má společné základní myšlenky. Pokud jsme u realismu mluvili o hlavním účelu státu – zajištění jeho přežití a hlavně získávání moci, funkcionalisté dávají daleko větší priority tomu, aby byly lidem uspokojeny základní potřeby a zajištěno veřejné blaho. Touto svou jaksí idealistickou představou se tak dají přiřadit k liberální tradici v mezinárodních vztazích.³³

Hlavním představitelem funkcionalismu je **David Mitrany**, který se bezprostředně po druhé světové válce zabýval tím, jak docílit míru mezi doposud zneprátelenými státy. Odpovědí na tuto problematiku mu byla spolupráce v konkrétních praktických oblastech, ze kterých budou jasné a blahodárné přínosy pro všechny zúčastněné.

Neprosazoval však nárazovou nucenou spolupráci ve všech sférách v podobě univerzálních organizací. K té se musí státy až postupně dopracovat. Mitrany prosazoval pomalé kroky pomocí standardizace a harmonizace pravidel, norem a postupů, jež napomohou další spolupráci. Hlavními aktéry této nové spolupráce mezi

³³ ROSMOND, B., (2000), 32-33

státy pak mají být techničtí odborníci, kteří posoudí, na kterou sféru hospodářského života se má kooperace zaměřit příště.³⁴

Mitrany také předpokládal, že spolupráce mezi státy bude mít vlastní proces šíření, takzvané větvení. Tedy že spolupráce v jedné oblasti vyvolá spolupráci i v oblasti další a tak dále. Ve výsledku by pak mělo dojít k vytvoření celé sítě vztahů.³⁵ Tento fakt je vcelku logický. Pokud harmonizujeme například přepravní podmínky pro dopravu zboží v mezinárodním obchodě, bylo by logické jako další oblast standardizovat problematiku dodacích podmínek, které s přepravními podmínkami úzce souvisí.

Na funkcionalismus navázal neofunkcionalismus se svým hlavním zástupcem **Ernestem Haasem**. Na rozdíl od funkcionalismu, jehož rozsah zahrnoval celý svět, neofunkcionalismus je již teorií pouze evropské integrace. Dalším rozdílem je, že Mitrany dával otěže integrace do rukou technických, ale ne politických elit. Neofunkcionalismus na druhou stranu identifikuje jiné hlavní aktéry. Prvními jsou národní politické elity a druhými jsou aktéři, na které jsou z národních států přenášeny pravomoci, takzvaní supranacionální aktéři – v případě Evropské unie se jedná o Komisi či Evropský soudní dvůr.³⁶

Neofunkcionalismus také přišel s novým způsobem, jakým popisuje šíření a prohlubování integrace. Funkcionalisté tento proces nazývali větvení a neofunkcionalisté ho popisují jako přelévání (spill-over). Rozdíl mezi těmito dvěma procesy je zakotven v aktérech, kteří se do něj zapojují. V případě větvení se technická elita rozhodla, že je vhodné standardizovat určitou problematiku. U přelévání je motivem šíření oblastí spolupráce spíše snaha z toho nějak vytěžit. Tuto snahu mají národní politické elity. Supranacionální aktéři se pak chovají jako typičtí byrokraté. Rozšíření rozsahu spolupráce způsobí nutnost států přesunout další kompetence na nadnárodní úroveň. Tím roste moc supranacionálních aktérů, kteří jsou tak hlavní hnací silou integrace.³⁷

³⁴ ROSMOND, B., (2000), 31-36

³⁵ DRULÁK, P. (2010), 75-76

³⁶ DRULÁK, P. (2010), 82

³⁷ BARŠA, P., - CÍSAŘ, O., (2008), 362-365

Posledním teoretikem, kterého ho je nutné zmínit je **Karel Deutsch**. Deutsch sice nepatří do funkcionalismu ani neofunkcionalismu, jeho teorie komunikace je ale podle mého názoru vhodným mostem mezi (neo)funkcionalismem a jeho aplikací na měření ekonomické dimenze mezinárodní spolupráce.

Deutsch jako většina vědců zabývajících se mezinárodními vztahy hledal možnosti, jak docílit míru. Klíčové jsou pro něj transakce mezi státy. Transakcí je zde pak míněna především jakákoliv ekonomická a informační výměna. Čím intenzivnější jsou tyto transakce, tím je vztah mezi jejími účastníky bezpečnější. Formuluje také myšlenku, že transakce mezi státy dovolí jejím občanům vidět výhody mezinárodní spolupráce a povede k dalšímu zintenzivnění transakcí.³⁸

Shrnutím předešlých myšlenek pak můžeme identifikovat poslední zkoumaný faktor, který ovlivňuje intenzitu bilaterální hospodářské spolupráce. Tímto faktorem je spolupráce předešlá. Uplatní se zde tedy funkcionalistický pohled, který vidí spolupráci jako dynamický proces. Třetí a poslední hypotéza tedy zní: nárůst objemu transakcí, ať už finančních či obchodních, vede k nárůstu intenzity bilaterální ekonomické kooperace.

Pokud bychom pak konfrontovali danou hypotézu s teorií funkcionalismu a neofunkcionalismu, muselo by nám vždy vyjít, že spolupráce se neustále zintenzivňuje. Teorie zde nenabízí prostor pro její zpomalení. Bude zajímavé sledovat, zda hypotéza v praxi funguje i obráceně. Tedy zda pokles transakcí způsobí i pokles intenzity spolupráce.

Nárůst objemu transakcí pak vyjádříme jako rozdíl mezi celkovým objemem vzájemného obchodu (respektive přímých zahraničních investic) v roce dva a jedna mezi zkoumanými subjekty. Pro relativní vyjádření změny transakcí v procentech pak získaný rozdíl vydělíme obchodem (respektive PZI) v roce jedna a vynásobíme stem.

Výsledkem této podkapitoly je to, že jsme získali tři možné vysvětlující faktory zkoumané intenzity bilaterální ekonomické spolupráce. Dva z nich, ekonomická interdependence a nárůst objemu transakcí, jsou pak univerzálně

³⁸ DRULÁK, P. (2010), 81

použitelné bez ohledu na výběr případů. Třetí z nich, relativní postavení ve světě, je pak dosti specifický faktor pro zde zvolené případy Spojených států amerických a Evropské unie. Pro zřehlednění faktorů je přidána následující tabulka (číslo 2).

Tabulka 2 Faktory ovlivňující bilaterální ekonomickou spolupráci³⁹

Faktor	Výchozí teorie	Obchodní nebo finanční	Podoba
Hospodářská interdependence	(neo)liberalismus	obchodní	objem obchodu země A se zemí B vydělený celkovým mezinárodním obchodem země A
		finanční	objem PZI země A se zemí B vydělený celkovými PZI země A
Relativní ekonomické postavení	(neo)realismus	obojí	součet HDP obou subjektů vydělený celkovým světovým HDP
Nárůst objemu transakcí	(neo)funktionalismus a teorie komunikace	obchodní	rozdíl mezi celkovým objemem vzájemného obchodu v roce dva a jedna
		finanční	rozdíl mezi celkovým objemem vzájemných přímých zahraničních investic v roce dva a jedna

Stejně tak, jak jsou shrnuty faktory ovlivňující intenzitu ekonomické spolupráce, bych na konec kapitoly ráda ještě jednou zdůraznila tři hypotézy, které jsou na jejich základě sestaveny. Jedná se o:

³⁹ Vlastní zpracování

Hypotéza číslo 1: s rostoucí hospodářskou interdependencí mezi dvěma aktéry mezinárodních vztahů roste také intenzita jejich ekonomické spolupráce

Hypotéza číslo 2: slábnoucí podíl na světové ekonomice Spojených států a Evropské unie zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich vzájemné spolupráce

Hypotéza číslo 3: nárůst objemu transakcí, ať už finančních či obchodních, vede k nárůstu intenzity bilaterální ekonomické spolupráce

Tyto hypotézy pak budu potvrzovat či vyvracet v třetí kapitole této práce.

2 Aplikace na vývoj hospodářské spolupráce EU a USA od konce studené války

Zatímco v první kapitole byl představen teoretický aparát pro obecné měření intenzity bilaterální ekonomické spolupráce, v této kapitole se již budu věnovat konkrétnímu případu, na kterém bude tento aparát testován. První podkapitola poskytne odůvodnění zvolených subjektů mezinárodních ekonomických vztahů s důrazem také na vhodnost zkoumání jejich vzájemné spolupráce.

Další část pomůže vymezit přesné časové období, na které bude výzkum uplatněn. V podkapitole 2.3 bude nastíněn stručný průběh vývoje ekonomických vztahů mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými. Poslední podkapitola práce se bude věnovat průběhu testovaných faktorů v určeném časovém období.

2.1 Volba případů a její odůvodnění

V první části této kapitoly budou identifikovány dva subjekty, které budou sloužit jako případy pro mé zkoumání intenzity bilaterálního hospodářského vztahu. Výběr případů hraje klíčovou roli, protože pomůže zúžit problematiku, které se věnuji tak, že odpovídá danému rozsahu a možnostem práce.

Pro oba zvolené aktéry, Evropskou unii a Spojené státy bude vždy stanovena jejich relevance k danému problému. U Evropské unie bude také dále specifikováno, proč o ní můžeme v kontextu práce hovořit jako o navenek jednotně vystupujícím subjektu přesto, že se ve skutečnosti jedná o integraci více samostatných státních útvarů. V poslední části podkapitoly bude pak podáno vysvětlení, proč je vhodné zvolit právě vztah těchto dvou aktérů navzájem a jakou roli to má právě na konkretizaci zkoumané problematiky.

2.1.1 Evropská unie

Volba Evropské unie jako prvního subjektu, na kterém bude zkoumána intenzita bilaterální ekonomické spolupráce, se jeví jako velice jednoduchá. Evropská

unie v sobě totiž zahrnuje většinu evropských států, včetně České republiky. Unie, a před jejím vznikem v první polovině devadesátých let i Evropská společenství, harmonizuje a sjednocuje různé sféry politického, sociálního, ekonomického či kulturního života členských států. Jednou z těchto oblastí je pak pro tuto práci klíčová zahraničně-obchodní politika.

V rámci této Společné obchodní politiky (SOP) byly pravomoci členských států v oblasti zahraničního obchodu kompletně přesunuty na úroveň Evropské unie. Stalo se tomu již v éře Evropského společenství v sedmdesátých letech společně s vytvořením celní unie.⁴⁰

Téměř o dvě dekády později, koncem osmdesátých let, se v kontextu vytváření společného trhu začalo hovořit i o nutnosti volného pohybu kapitálu. Neomezený pohyb kapitálu se pak stal jednou ze základních svobod Evropského společenství, respektive unie. Tato politika v sobě zahrnuje nejen regulaci kapitálových toků uvnitř společného evropského trhu, ale také ve vztahu k třetím zemím. Po sjednocení vnějšího obchodu se zbožím tak v EU došlo také k harmonizaci pohybu kapitálu. Do zakladatelských smluv byl pak tento jev přidán Maastrichtskou smlouvou (1993).⁴¹

Za hlavní úkoly této společné politiky je považováno prosazování společných zahraničních hospodářských zájmů, stanovení jednotných celních tarifů vůči nečlenským zemím, obrana vnitřního trhu před vnější konkurencí, rozvoj nadstandardních vztahů s některými státy,⁴² postupná liberalizace mezinárodních ekonomických vztahů a rozvoj světového obchodu.⁴³

Z výše jmenovaných jsou pak klíčové zejména první dva úkoly, tedy prosazování společných zahraničních hospodářských zájmů a stanovení jednotných celních tarifů. Na plnění těchto cílů existují zejména dva nástroje. Tím prvním je společný celní sazebník TARIC (*Tarif intégré communautaire*). Tento sazebník

⁴⁰ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 177

⁴¹ Evropský parlament, (2014)

⁴² Jedná se zejména o bývalé zámořské kolonie evropských států, které jsou společně nazývány země AKP – země Atlantiku, Karibiku a Pacifiku

⁴³ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 179

představuje: „ucelený systém založený na kombinaci dvou základních údajů: číselného opatření zboží a celního sazebního opatření“.⁴⁴

TARIC je vyhlášen pravidelně Radou EU a platí pro celou oblast celní unie. Podle pokynů sazebníku se pak musí řídit všechny státy Evropské unie, včetně České republiky. Jeho podoba a obsah jsou ve formátu pdf k nahlédnutí například na internetových stránkách Celní správy České republiky.⁴⁵

V podkapitole 1.2.3 byla jako jeden z ukazatelů identifikující intenzitu ekonomické spolupráce dvou aktérů určena úroveň jejich vzájemného celního zatížení. Existence TARICu a jeho působnost na všechny členské státy nám pak potvrzuje, že Evropská unie v celní oblasti vystupuje jako homogenní celek. Clo pro konkrétní zboží přicházející z konkrétní země je tím pádem konstantní bez ohledu na to, do které země EU je importováno. Volba Evropské unie jako jednoho ze zkoumaných subjektů není tedy v otázkách cel problémem.

Druhým nástrojem plnění plánů Společné obchodní politiky EU je politika smluvní, ve které jsou zahrnuta veškerá smluvní ujednání EU s ostatními státy v oblasti mezinárodního obchodu.⁴⁶ Podmínky těchto dohod jsou pak opět univerzálně působící napříč celou unií. Ani zde tak není problém EU vnímat jako jednotný celek.

Když už jsme si potvrdili, že můžeme použít Evropskou unii jako jeden z případů pro testování dynamiky intenzity bilaterální ekonomické spolupráce, bylo by dobré si ji také trochu představit, zejména pak s důrazem na její ekonomickou povahu. Evropská unie sdružuje 28 výhradně evropských států. Česká republika se k integraci připojila v roce 2004. Posledním členem se v roce minulém (30. 6. 2013) stalo Chorvatsko.⁴⁷

Jelikož však své měření provádím v období mezi lety 2002-2012 (o volbě časového horizontu viz podkapitola 2.2) budu v práci počítat pouze s údaji z 27 zemí

⁴⁴ MACHKOVÁ, H. – ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. (2010), str. 136

⁴⁵ Konkrétní odkaz na danou stránku je pak ve zdrojích práce jako: Celní správa České republiky, (2014)

⁴⁶ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 182

⁴⁷ Evropská Komise (2014a)

unie, takzvané EU27. Hrubý domácí produkt Chorvatska za rok 2012 představoval 43 707 milionů eur.⁴⁸ Celkový vyprodukovaný hrubý domácí produkt EU27 za rok 2012 byl 12 916 234 milionů eur⁴⁹. Výpočtem nám pak vychází, že hrubý domácí produkt Chorvatska dosahuje pouze třetiny procenta celkového HDP EU. Tento fakt jen potvrzuje, že pro toto měření je kalkulace pouze s 27 zeměmi unie správná volba.

Celkový hrubý domácí produkt 27 zemí Evropské unie představoval v roce 2012 téměř 23% celosvětového HDP. EU tak byla nejsilnější ekonomikou světa toho roku. Toto číslo by bylo velice příznivé, kdyby však ještě v předkrizovém roce 2007 neměl tento podíl hodnotu něco málo přes 30%. Podrobný vývoj tohoto jevu je uveden v tabulce číslo 3. Vývoj relativní ekonomické síly EU a USA je tam graficky znázorněn velikostí modrých horizontálních obdélníků vyplňujících příslušná pole.

Ať už je to již zmíněnou krizí anebo rostoucím významem rozvojových zemí ve světové ekonomice, evropské relativní ekonomické postavení v posledních letech utrpělo značnou ztrátu. V tomto případě však můžeme podle dat z roku 2002, kdy bylo toto procento na hodnotě asi 27,5% usuzovat, že na sníženém poklesu podílu evropského HDP na světovém se nejvíce projevila právě světová hospodářská krize. Velikost modrých obdélníků totiž ve sledovaném období nejdříve rostl či stagnoval (do roku 2008), poté již klesal.⁵⁰

Evropská unie je také největším spotřebním trhem světa, přestože představuje pouze sedm procent celkové populace planety. Vytvoří se v ní asi pětina všeho světového dovozu a vývozu. I když i tyto ukazatele byly dosti ovlivněny hospodářskou krizí, která bezesporu postila rozvinuté ekonomiky daleko více než ty rozvojové. V roce 2011 se tak EU na mezinárodním exportu podílela 15,4 procenty a na importu 16,4 procenty. V obou kategoriích si však unie udržela světové prvenství.⁵¹

Euro, společná měna evropských států, které se zapojily do společné měnové unie (v současné době 18 zemí), je druhou nejvyužívanější rezervní měnou světa hned

⁴⁸ BusinessInfo, (2014)

⁴⁹ Informace ze statistik eurostatu

⁵⁰ Data uvedena na základě statistik UNCTAD a vlastních propočtů

⁵¹ Europa.eu, (2014a) na základě statistik Eurostatu

po americkém dolaru. V zemích unie je také vyprodukováno přes třetinu všeho přílivu a odlivu světových přímých zahraničních investic.⁵² Není tedy pochyb, že EU představuje zásadního a určujícího ekonomického hráče na světovém poli. Jeho chování je tedy více než zajímavým subjektem zkoumání, protože má bezesporu dopad na celý systém jako takový.

Tabulka 3 Relativní ekonomická síla EU a USA měřená pomocí HDP⁵³

HDP v mil. USD	EU27		USA		Svět	
	Absolutně	Relativně v %	Absolutně	Relativně v %	Absolutně	Relativně v %
2002	9 374 356	27,58	11 056 034	32,53	33 987 702	100,00
2003	11 427 272	29,95	11 592 522	30,38	38 153 268	100,00
2004	13 195 237	30,72	12 360 915	28,78	42 946 291	100,00
2005	13 797 381	29,67	13 182 676	28,35	46 505 789	100,00
2006	14 713 221	29,20	13 947 424	27,68	50 382 895	100,00
2007	17 019 243	30,03	14 573 939	25,72	56 672 254	100,00
2008	18 309 774	29,49	14 816 686	23,86	62 095 100	100,00
2009	16 354 074	27,74	14 516 281	24,63	58 944 306	100,00
2010	16 288 434	25,29	15 058 496	23,38	64 400 685	100,00
2011	17 617 010	24,74	15 634 834	21,96	71 212 289	100,00
2012	16 603 505	22,84	16 348 116	22,49	72 683 234	100,00

2.1.2 Spojené státy americké

Ospravedlnění výběru Spojených států amerických jako druhého subjektu v testování intenzity bilaterální ekonomické spolupráce je daleko jednodušší. Na rozdíl od předešlé Evropské unie se totiž jedná o stát a ne o integrační uskupení. Přestože jsou USA federálním státem a ne unitárním, na vztahy s třetími zeměmi nemá tato povaha vliv. Zahraniční vztahy jsou totiž pro federální stát společné.⁵⁴

Důvodem, proč byly zvoleny Spojené státy společně s Evropskou unií, se bude zabývat následující podkapitola. Zde by však bylo vhodné podobně jako před tím u EU trochu představit i ekonomiku USA. Spojené státy jsou ekonomicky nejsilnějším státem a druhým nejsilnějším ekonomickým celkem světa. Na globálním

⁵² Obě informace k nalezení v KALÍNSKÁ, E., (2010) str. 38 a 36

⁵³ Data uvedena na základě statistik UNCTAD a vlastních propočtů a vlastního zpracování

⁵⁴ KLINGERS, L. (2012)

hrubém domácím produktu se v roce 2012 podílely hodnotou něco málo přes 22 procent. A tudíž je za EU na druhém místě.⁵⁵

Avšak podobně jako u Evropské unie zde můžeme vidět signifikantní propad vlivem krize. V roce 2007 mělo toto procento hodnotu necelých dvaceti šesti. Na rozdíl od EU se však jedná o řekněme trvalejší propad ve světové významnosti USA. Pozorovatelné je to také v tabulce č. 3 na téměř konstantně klesajícím trendu velikosti modrých obdélníků. v roce 2002 byl totiž podíl amerického HDP na světovém třicet dva a půl procenta.⁵⁶ Za dekádu se tak relativní význam ekonomiky Spojených států snížil o třetinu. Takovýto propad se zákonitě musí nějakým způsobem projevit na chování USA vůči zahraniční i v ekonomické sféře.

Jak již bylo zmíněno, americký dolar je nejvýznamnější světovou rezervní měnou. Alokují se v něm necelé dvě třetiny veškerých zdrojů. I toto přední postavení v poslední době pomalu slábne. Především s nástupem eura nejdříve do bezhotovostního styku (1999) a následně i do fyzických transakcí (2002). Spojené státy také způsobí asi desetinu celkového světového exportu přímých zahraničních investic. Do země však importují něco přes pětinu.⁵⁷

Postavení Spojených států klesá i v oblasti mezinárodního obchodu se zbožím, stále jsou však na předních příčkách ve světě. Na globálním exportu se USA podílí 10,5 procenty a na importu je tato hodnota 15,5 procenta. V pořadí zemí (či ekonomických celků v případě EU) tak zaujímají druhé místo pro případ exportu a třetí příčky pro import.⁵⁸ Z uvedených informací je zřejmé, že Spojené státy představují klasický případ postupně slábnoucí, světu do nedávné doby ekonomicky dominující mocnosti. Zejména proto bude zkoumání toho, jak se s tím vypořádává, velice zajímavým předmětem.

⁵⁵ Data uvedena na základě statistik UNCTAD a vlastních propočtů

⁵⁶ Data uvedena na základě statistik UNCTAD a vlastních propočtů

⁵⁷ KALÍNSKÁ, E., (2010) str. 37

⁵⁸ Europa.eu, (2014a) na základě statistik Eurostatu

2.1.3 Proč EU a USA dohromady

V předešlých dvou podkapitolách byl odůvodněn výběr Spojených států amerických a Evropské unie jako samostatných předmětů zkoumání a testování měnicí se intenzity bilaterální ekonomické spolupráce. V této podkapitole se budu věnovat tomu, proč je zajímavé zkoumat tyto dva subjekty v kombinaci. Uvedu hned několik důvodů. Některé jsou čistě praktické, jiné napomohou použití specifickým teoretickým přístupům.

Prvním důvodem je to, že oba dva subjekty jsou si po ekonomické stránce značně podobné. U obou se totiž jedná o rozvinuté tržní ekonomiky. Po politické stránce jsou oba subjekty demokratickými uskupeními s dlouhou tradicí a se společnými hodnotami – přes svobodu jedince až po lidská práva.⁵⁹ Evropská unie se samozřejmě skládá z více států a pro některé země je demokracie a tržní hospodářství aktuální až v posledních dvou desetiletích. Při vstupu do EU se však tyto nové země zavázaly přijmout demokratické zásady a praxi volného trhu po vzoru zakládajících členů. Můžeme tak demokratickou a volně-tržní tradici zobecnit na celý prostor unie.

Spojené státy a EU jsou, jak ukázaly předešlé dvě kapitoly, klíčovými aktéry světové ekonomiky s vysokým světovým podílem hrubého domácího produktu, mezinárodního obchodu či přímých zahraničních investic. Jejich bilaterální ekonomický vztah je tak založen na principu přísné rovnosti. Na rozdíl od jakýchkoliv jednostranně preferenčních vztahů, které někdy mají vyspělé ekonomiky se zeměmi rozvojovými. V případě Evropské unie je takovým vztahem například již zmíněné vztahy se zeměmi AKP.

Dalším dosti pragmatickým, důvodem pro volbu těchto dvou velkých ekonomických celků je dostupnost údajů o jejich ekonomické činnosti. Oba subjekty poskytují pravidelné statistické výkazy, které jsou zdrojem pro tuto práci potřebných informací.

⁵⁹ Euroskop, (2014)

Nutnou podmínkou pro použití Spojených států a Evropské unie pro zkoumání jejich ekonomických vztahů je také to, že mezi nimi tento vztah vůbec existuje, aby bylo co zkoumat. Logické je také to, že čím silnější je jejich spolupráce, tím lépe se bude tento jev analyzovat. Pokud by se totiž nejednalo o trvalejší a relativně stabilní vztah, mohla by jeho intenzita podléhat přílišným výkyvům, jež by zmařily úspěch jakékoliv jeho analýzy.

V ekonomické oblasti představují USA největšího obchodního partnera Evropské unie v oblasti mezinárodní výměny zboží, ale i služeb. Denně si tak obě strany Atlantiku vymění zboží a služby v hodnotě 1,7 miliardy eur. Podobně jsou Spojené státy nejdůležitějším investorem v EU a stejně je tomu v případě evropských investic na trhu americkém.⁶⁰ Můžeme tak shrnout, že ekonomická spolupráce EU a USA nejen že je silná, ale i klíčová pro obě strany. Není divu že jí, jak USA, tak i EU věnují značnou pozornost.

Posledním důvod pro volbu těchto případů byl již částečně zmíněn v podkapitole 1.3.2 o relativním postavení ve světě. Na základě realistického přístupu k mezinárodním vztahům pak byla formulována myšlenka, že slábnoucí podíl na světové ekonomice Spojených států a Evropské unie zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich vzájemné spolupráce.

Oba subjekty zde mimo jiné byly brány jako celek reprezentující dominantní západní civilizaci a jejich zvýšená spolupráce viděna jako obrana proti ostatním civilizacím, na úkor kterých ta jejich postupně slábne. Z logiky věci tak vyplývá, že aby bylo možno tuto hypotézu zkoumat, je potřeba zvolit si oba zástupce v podobě příslušníků ke stejné civilizaci. Spojené státy americké a Evropská unie tento požadavek splňují, protože obě patří do již zmíněné západní civilizace.⁶¹

Jsem si vědoma, že možnost zobecnit výsledky mé práce bude kvůli výběru těchto dvou případů z části omezena. Domnívám se však, že kvůli omezenému rozsahu práce je toto zúžení na místě. Opak by umožnil pouze povrchový průzkum a nedovolil by problém zkoumat komplexněji.

⁶⁰ Euroskop, (2014)

⁶¹ HUNTINGTON, S. P. (2001), str. 38

2.2 Zkoumaný časový interval

Po zdůvodnění volby případů je také důležité přesně vymezit časové období, po které budou zohledňovány zkoumané jevy a proměnné. Stejně jako v předešlém případě má volba časového intervalu řadu důvodů. Opět se jedná o důvody jak praktické, tak i o ty, které pomohou zúžit danou problematiku.

V podkapitole 2.1.1 byla představena povaha Evropského společenství a následně Evropské unie. Bylo zde řečeno, že o společných postupech v oblasti mezinárodního obchodu se třetími zeměmi se zde dá hovořit od sedmdesátých let. Stejně zacházení bylo aplikováno na pohyb kapitálu, a tedy i v práci zkoumaných přímých zahraničních investic, až v roce 1993. Jakýkoliv výzkum kapitálových toků před tímto rokem by pak nedával smysl. Nemůžeme totiž hovořit o dvou navenek jednotně vystupujících celcích.

Dalším důvodem pro časové zúžení zkoumané periody je fakt, že jsem v práci chtěla abstrahovat od zásadních šoků v distribuci moci ve světové politice. Jak bylo v podkapitole o realismu v mezinárodních vztazích zmíněno, chování aktérů je ovlivněno rozložením sil v systému. V práci bych chtěla zkoumat vliv pozvolných změn – například popsané slábnutí západního světa. Velkým šokům v podobě konce studené války (přelom osmdesátých a devadesátých let minulého století) bych se pak chtěla vyhnout. Zafixovala bych tak jeden z možných faktorů na intenzitu bilaterálních ekonomických vztahů.

Původně jsem chtěla zkoumat celé období po skončení studené války, tedy více než dvě poslední desetiletí. Později jsem usoudila, že bude rozumnější toto období ještě zkrátit. Po pádu komunismu totiž v zemích, které jsou známy jako takzvané východní rozšíření⁶², docházelo k procesu transformace jejich ekonomik od centrálně plánovaného hospodářství k systému tržnímu.

⁶² Východní rozšíření čítalo 10+2 země, proběhlo v roce 2004, respektive 2007. Většina těchto zemí procházelo v 90. transformačním procesem. Součástí východní vlny jsou: Bulharsko, Česká republika, Estonsko, Kypr, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Malta, Polsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko

Transformující se země se také připravovaly na vstup do unie, a proto ji přizpůsobovaly své zákonodárství. Dělalý tomu tak, že přijímaly dosavadní *acqui communautaire*. *Acqui communautaire* je možné definovat jako: „souhrn všech právních pravidel v jakékoliv formě (obecně závazných i individuálně závazných aktů) a dokonce i právně nezávazných dokumentů (deklarace, prohlášení, Bílé knihy, strategie atd.), které se vztahují k činnosti Evropské unie.“⁶³ Součástí celého procesu bylo mimo jiné také drastické přeorientování vývozu na západní trhy. Se změnou investičního klimatu a se standardizací norem ve finančním sektoru se tyto nové tržní země staly také lákavým cílem investorů.⁶⁴

Výsledky zkoumání by mohly být dosti zkresleny touto transformací. Proto volba užšího časového úseku až po přelomu tisíciletí. V této době už měla většina transformačních kroků čas se šokově projevit v nárůstu transakcí, ať již obchodních či finančních, se Spojenými státy. Období nového milénia tak v tomto ohledu můžeme považovat za daleko stabilnější.

Posledním faktorem při volbě časového úseku, ve kterém zkoumat intenzitu ekonomické spolupráce, je existence dostupných a přesných dat, kterých je pro tyto účely zapotřebí. Jak již bylo zmíněno, jak Evropská unie, tak i Spojené státy jsou celky, jejichž světová ekonomická důležitost zaručuje, že o nich existuje dostatek informací, zejména jedná-li se o období posledních let.

Po zvážení všech výše zmíněných důvodů a faktorů, jsem se rozhodla pro zkoumání časové periody poslední dekády. Časový interval tak bude stanoven na rozmezí let 2002 až 2012. Proměnné budu vyjadřovat vždy v ročních intervalech.

2.3 Vývoj ekonomické spolupráce mezi EU a USA

V této podkapitole bude stručně představen dosavadní vývoj ekonomické spolupráce mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií. Důraz bude kladen především na práci zkoumané období posledních deseti let. Prozkoumány budou největší úspěchy, kterých bylo ve vztahu dosaženo, avšak dále budou zmíněny též

⁶³ Europa.eu, (2014b)

⁶⁴ DYBA, K. (2003)

zásadní problémy, které další spolupráci více než komplikují. V neposlední řadě budou pak představeny plány a možnosti dalšího prohlubování kooperace.

2.3.1 Vliv USA na počátek evropské integrace

Hledáme-li kořeny spolupráce Evropské unie se Spojenými státy, musíme jít zpět v čase až do období před vznikem integrace samotné. Pro ilustraci hloubky a dlouhodobého charakteru transatlantických vztahů je dle mého názoru důležité uvést, jakým způsobem Spojené státy pomohly počátkům hospodářské spolupráce a integrace v západní Evropě.

Po konci druhé světové války (1945) čelily Spojené státy důležitému rozhodnutí. Buď se mohly rozhodnout evropský kontinent opustit a stáhnout se zpět do svého mezinárodního izolacionismu – tak jak tomu učinily po první světové válce (1918). Druhou možností bylo v Evropě zůstat a angažovat se přímo na poválečné rekonstrukci. Spojené státy se dosti překvapivě rozhodly západní Evropu neopustit. Jejich přítomnost poskytla potřebnou stabilitu, která napomohla rozvoji spolupráce i mezi doposud zneprátenými západoevropskými státy.⁶⁵

Klíčovým momentem pro vytvoření prostředí, jež bude vhodné pro vznik ekonomické integrace západních zemí Evropy, bylo vyhlášení takzvaného Marshallova plánu neboli programu na evropskou obnovu. Tento plán byl přijat Americkým kongresem v roce 1948 jako Zákon o ekonomické spolupráci (*Economic Cooperation Act*) a jeho základem bylo poskytnutí hospodářské pomoci válkou postižené Evropě. Kongres také odsouhlasil plán financování této pomoci, jež se nakonec vyšplhalo celkově až na 12-13⁶⁶ miliard amerických dolarů.⁶⁷

Marshallův plán byl klíčový pro poválečnou obnovu zemí. Cílem bylo poskytovat půjčky a pomoc do všech evropských zemí postižených válkou. Státy, které spadaly do sféry vlivu Sovětského svazu, však na sovětský nátlak pomoc

⁶⁵ Federal Foreign Office.de, (2013)

⁶⁶ Zde se zdroje různí

⁶⁷ Office of the Historian, (2014)

Spojených států odmítly. Země, které chtěly hospodářskou pomoc čerpat, museli splňovat řadu Spojenými státy stanovených podmínek.

Jednou, pro budoucnost evropské integrace klíčovou podmínkou, byla spolupráce zemí při distribuci pomoci, kterou jim USA poskytly. Za tímto účelem byla zřízena Komise pro evropskou hospodářskou spolupráci, jež měla za úkol pomoci celému plánu obnovy. Všech šest zemí, které stály u vzniku první evropské ekonomické integrační snahy v podobě Evropského společenství uhlí a oceli (ESUO), bylo také recipientem pomoci z Marshallova plánu. Pomoc trvala od roku 1948 do roku 1952 a díky ní rostly ekonomiky zemí, které těžily z jeho pomoci, rychlostí 15-25%. Hospodářství těchto zemí bylo tedy nastartováno.⁶⁸

Odpovědí na otázku, proč se Spojené státy rozhodly Evropě pomoci, existuje hned několik. Tou asi nejpragmatičtější je fakt, že USA měly díky oběma světovým válkám rozběhlou ekonomiku a potřebovaly silného obchodního partnera a velký trh pro odbyt svých výrobků. Silná a koupěschopná Evropa by jim pak zajistila dlouhodobou prosperitu.⁶⁹

Jiní upřednostňují politické důvody pomoci. Spojené státy měly obavy ze sílícího vlivu komunismu v Evropě, který posiloval také díky špatné hospodářské situaci válkou vysílených zemí. Ekonomická pomoc tak byla způsobem jak přiklonit tyto země k západu.⁷⁰ Někteří také vidí americkou pomoc jako čistě altruistický čin jak pomoci lidem v nouzi, bez jakýchkoliv postranních motivů. Ať již byl důvod pro pomoc jakýkoliv, její vliv na budoucí integraci je nesporný.

2.3.2 Formalizace transatlantických vztahů a další vývoj

Od vzniku Evropského společenství uhlí a oceli v roce 1952 fungovaly ekonomické vztahy mezi ním a Spojenými státy na neformální bázi. O formalizaci této spolupráce můžeme hovořit až v roce 1990, kdy byla tehdy již mezi Evropskými společenstvími a USA přijata takzvaná **Transatlantická deklarace**. Touto deklarací

⁶⁸ WILD, R. (2014)

⁶⁹ WILD, R. (2014)

⁷⁰ Office of the Historian, (2014)

byl ustanoven regulérní dialog mezi oběma partnery pro spolupráci v oblasti hospodářství, vědy, vzdělání a kultury.⁷¹ Za hlavní cíle spolupráce pak byly identifikovány⁷²:

- Podpora demokracie, vlády práva, lidských práv a svobod jedince ve světě
- Zajištění míru a podpora mezinárodní bezpečnosti tím, že se bude spolupracovat s ostatními státy ve snaze snížit násilí a omezit konflikty. Podporovat také působení OSN a jiných podobných organizací
- Podpora takových politik, které napomohou existenci zdravého světového hospodářství a udržitelného rozvoje s nízkou inflací, vysokou zaměstnaností a bez extrémních sociálních nerovností
- Podpora tržní ekonomiky, odmítnutí protekcionismu, rozšíření a posílení multilaterálního obchodního systému
- Pomoc rozvojovým zemím v jejich snahách o reformaci svých systémů
- Podpora a pomoc zemím centrální a východní Evropy v jejich transformaci

Za účelem plnění těchto cílů se obě strany zavázaly se pravidelně se informovat a konzultovat o svých záměrech v politické a ekonomické sféře; zejména pak o důležitých problémech a společných záležitostech. Cílem těchto jednání mělo být sjednocení postavení EU a USA ke klíčovým otázkám. Obě strany souhlasily s tím, že pro splnění těchto cílů je zapotřebí určitý institucionální rámec. Dvakrát ročně byla naplánována jednání mezi prezidentem USA na jedné straně a předsedy evropské Komise a Evropské rady na straně druhé. Každého půl roku spolu měli jednat také ministři zahraničních věcí (pro EU se jednalo o komisaře pro tuto problematiku). V deklaraci byly naplánovány i další pravidelné i ad hoc konzultace.⁷³

V deklaraci z roku 1990 se jednalo o počátek formování institucionální spolupráce i v ekonomické sféře. Avšak celá deklarace byla ještě poněkud vágní. Trochu se plány zkonkretizovaly přijetím takzvané **Nové transatlantické agendy**

⁷¹ USmission.go, (2014)

⁷² Transatlantic Declaration on EC-US Relations, 1990

⁷³ Transatlantic Declaration on EC-US Relations, 1990

v roce 1995. Zde se kromě opětné deklarace obecných cílů spolupráce již konkrétněji hovoří o cílech transatlantické ekonomické spolupráce a o tom, jak jim nejlépe dosáhnout.

Mluví se zde o tvorbě nového transatlantického trhu tím, že se bude pracovat na odstranění bariér volného toku zboží, služeb a kapitálu mezi Evropskou unií a Spojenými státy. Bariérami jsou zde myšleny jak ty tarifní v podobě cel a kvót, tak i ty netarifní. Dalším plánem bylo posílit spolupráci v oblasti regulace, aby se mohly odstranit právě zmíněné netarifní a technické bariéry volného pohybu, které pramení z odlišné regulace napříč Atlantiku.⁷⁴

Aby byla spolupráce v těchto oblastech efektivní, je důležité kooperovat také v problematice informačních technologií a dopravy. Neméně důležitá je také podpora spolupráce mezi americkými a evropskými obchodními společnostmi, exportéry, importéry či investory, která napomůže dalšímu prohloubení a zintenzivnění transatlantických ekonomických vztahů.⁷⁵

Společně s Novou transatlantickou agendou byl iniciován akční plán na další posílení ekonomické spolupráce mezi Evropskou unií a USA, který v roce 1998 vyústil ve vznik **Transatlantického ekonomického partnerství**. Cílem akčního plánu bylo postupné vybudování transatlantické zóny volného obchodu. Součástí jednání v roce 1998 bylo také podepsání několika sektorových dohod.⁷⁶

Transatlantické ekonomické partnerství v sobě zahrnuje cíle a úkoly pro spolupráci v oblasti jak bilaterálního, tak i multilaterálního obchodu. V problematice bilaterálního obchodu jsou opět probírány různé existující bariéry a možnosti jejich odstranění. Snahou je také řešit otázku vzájemného uznávání zboží a služeb. Dohoda se zabývá také problematikou zadávání veřejných zakázek a zákonů o ochraně duševního vlastnictví.⁷⁷

⁷⁴ The New Transatlantic Agenda, 1995

⁷⁵ The New Transatlantic Agenda, 1995

⁷⁶ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 189

⁷⁷ USmission.go, (2014)

Avšak období relativního zintenzivnění spolupráce mezi Spojenými státy a Evropskou unií bylo ukončeno řadou **obchodních sporů**, které spolu oba subjekty vedly u Světové obchodní organizace. Asi nejslavnější je takzvaná banánová válka, která vypukla na konci roku 1998. Spor se vedl o preferenční dovozní režim Evropské unie vůči zemím AKT v oblasti obchodu s banány. Předmětem sporů se ale stala například také ocel (od roku 2002) či další komodity.⁷⁸ Je logické, že každý takovýto spor, který se vleče roky, zabrzdí zásadně jakoukoliv snahu o prohloubení spolupráce.

Další výrazný posun v transatlantických vztazích nastal až v roce 2007, kdy byla ustanovena **Transatlantická ekonomická rada**. Tato rada je politickým tělesem, které má za úkol dohlížet a urychlovat mezivládní spolupráci s cílem prohloubení ekonomické integrace mezi Evropskou unií a Spojenými státy. Rada se schází opět dvakrát do roka. Obecně lze říci, že jde opět o platformu, kde se řeší prohlubování vzájemného hospodářského partnerství a přístup k celosvětovým otázkám. Tato rada tak nadále zastřešuje veškeré snahy v oblasti transatlantické ekonomické spolupráce⁷⁹

2.3.3 Hlavní problémy a výhled do budoucna

Z předešlé podkapitoly můžeme vyvodit, že hlavním cílem transatlantické spolupráce je vytvořit jakousi komplexní zónu volného obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy. O komplexní zóně lze hovořit proto, že snahy obou partnerů jsou i o bezbariérový pohyb služeb a kapitálu, nejen zboží. Z popsanych dosavadních snah je také zřejmé, že se tomu doposud nepodařilo. Každá z uzavřených dohod jen pomalinku posunuje spolupráci k vysněnému cíli. Jaké jsou tedy hlavní problémy, které je potřeba před zavedením zóny volného obchodu vyřešit? O tom dále v této podkapitole.

Prvním problémem jsou tarifní překážky obchodu se zbožím. Pro spuštění zóny volného obchodu je potřeba, aby byla cla na všechno zboží zrušena. Problematickým jsou zde především cla na zemědělskou výrobu. Ta je evropskými i

⁷⁸ KUČEROVÁ, I. (2010), str. 190

⁷⁹ Evropská Komise (2014b)

americkými státy považována za odvětví, které je potřeba chránit. Dalším problémem se jeví také to, že pokud mezi sebou dva největší ekonomické celky světa budou mít preferenční zacházení v podobě bezcelního přístupu na své trhy, znevýhodní to ostatní účastníky mezinárodního ekonomického systému.⁸⁰

Avšak řada studií ukazuje, že zrušení cel by bylo jak pro Evropskou unii, tak i pro Spojené státy velice výhodné. Došlo by k nárůstu vzájemného obchodu bez nějaké větší změny mezinárodního obchodu se třetími zeměmi. USA a EU by pak ze zvýšené spolupráce těžily nárůstem svých hrubých domácích produktů. Šance je také, že by jejich spolupráce inspirovala další státy a přispěla by tak k celkové liberalizaci světového obchodu. Což měly oba subjekty jako jeden z hlavních cílů svého partnerství již od počátků spolupráce.⁸¹

Druhým problémem, kterému partneři čelí, je existence řady regulatorních neboli netarifních, překážek vzájemného obchodu. Tato otázka bohužel není tak jednoduše řešitelná jak tomu bylo u problematiky předešlé. Nestačí zde pouze zrušit určité omezení. Je totiž potřeba harmonizovat a koordinovat řadu standardů, norem a procesů. Děje se tomu tak již od roku 1990, tedy od počátku a formalizace transatlantických vztahů. Pro další spolupráci bylo také třeba vyřešit jejich již zmíněné dlouhotrvající bilaterální obchodní spory. Této problematice byly věnovány především roky 2007-2009.⁸²

Posledním velkým problémem pro zavedení zóny volného obchodu jsou překážky volného pohybu kapitálu, tedy také přímých zahraničních investic. Evropská unie a Spojené státy mají přední postavení v oblasti přímých zahraničních investic. Jak již bylo zmíněno EU a USA jsou si nejdůležitějšími partnery v této oblasti a také jsou velmi propojeny prostřednictvím vlastních multinacionálních korporací, které si často vybírají partnerskou zemi pro své zahraniční expanze. Komplikací v této oblasti bylo také to, že v Evropské unii až do Lisabonské smlouvy

⁸⁰ AHEARN, J. R. (2012) str. 6

⁸¹ AHEARN, J. R. (2012) str. 7

⁸² AHEARN, J. R. (2012) str. 4-5

(2009) spadaly kompetence ve vyjednávání investičních smluv na jednotlivé členské státy. Mandát na společné jednání tak má unie až od konce roku 2009.⁸³

Asi nejdůležitějším počinem posledních let v prohloubení transatlantických vztahů je oznámení projektu **Transatlantické partnerství pro obchod a investice**, které bylo provedeno v polovině roku 2013. Tím neoptimističtější plánem je, že do konce roku 2014 bude spuštěna plně fungující zóna volného obchodu jak se zbožím, tak i se službami a investicemi mezi Spojenými státy a Evropskou unií. Zatím (květen 2014) proběhlo pět kol jednání mezi oběma partnery. Objektivně je konec roku 2014 dosti nespílitelným termínem, avšak i přes nějaké zpoždění se bude jednat o radikální posun v hospodářské spolupráci. Za hlavní cíle jsou pak označeny:⁸⁴

- Další otevírání ekonomik Spojených států a Evropské unie pro prohlubování vzájemných hospodářských vztahů
- Další odstraňování tarifních a netarifních překážek obchodu se zbožím, službami a kapitálem
- Zvýšení harmonizace norem a předpisů týkajících se obchodu a investic
- Podpora účasti na procesu globalizace společností (ať již těch velkých, malých či středních) z obou ekonomik
- Zvýšení spolupráce při dosahování společných cílů týkajících se správného fungování světové ekonomiky⁸⁵

Ustanovení této nové zóny obchodu bude pak mít bezesporu vliv nejen na oba zúčastněné subjekty, ale též na světovou ekonomiku jako takovou. Spojené státy americké společně s Evropskou unií totiž představují okolo jedné poloviny světového hrubého produktu a jednu třetinu celkového mezinárodního obchodu. Společně tak vytvoří největší zónu volného obchodu na světě.⁸⁶

⁸³ AHEARN, J. R. (2012), str. 8

⁸⁴ BONCIU, F., I., (2013), str. 22

⁸⁵ BONCIU, F., I., (2013), str. 24

⁸⁶ BONCIU, F., I., (2013), str. 22

2.4 Průběh vysvětlujících proměnných na případu spolupráce USA a EU

V předchozí podkapitole byl v základních bodech nastíněn vývoj formální bilaterální ekonomické spolupráce mezi Spojenými státy a Evropskou unií. Tato kapitola bude zkoumat, jak se ve zvoleném časovém období vyvíjely první kapitolou identifikované faktory (vysvětlující proměnné), jejichž vliv na tento vývoj má práce testuje. Prvním faktorem bude hospodářská interdependence. Ilustrován bude jak v obchodním, tak i ve finančním smyslu. Druhým faktorem bude již zmíněné relativní ekonomické postavení ve světě. Poslední faktor, jehož průběh bude analyzován, je roční nárůst objemu transakcí; opět v obchodním a finančním smyslu.

2.4.1 Hospodářská interdependence

Hospodářská interdependence byla určena jako jeden z možných faktorů, který by mohl ovlivňovat intenzitu bilaterální ekonomické spolupráce. Zde bude zjišťováno, jak se tento faktor vyvíjel ve zkoumaném období od let 2002 do 2012 u transatlantického vztahu.

Nejdříve se budu zabývat **interdependencí obchodní**, která se pro Evropskou unii vypočítá jako poměr vzájemného ročního obchodu s USA a celkového ročního mezinárodního obchodu EU. Obchodem je zde vždy myšlen součet importu a exportu za daný rok. Výsledek nám po vynásobení stem vyjádří, kolik procent z celkového obchodu provede Evropská unie s partnerem Spojené státy. Pro Spojené státy je výpočet podobný a je to tedy poměr vzájemného ročního obchodu s EU a celkového ročního mezinárodního obchodu USA. Opět tak získáme procento obchodu, které Spojené státy provedou s Evropskou unií v každém roce.

Podklady a postupné výpočty, ze kterých byly získány konečné údaje o procentech obchodu, jsou k nahlédnutí v první příloze této práce. V této podkapitole jsou pak zobrazena jen již výsledná procenta. Souhrnně jsou ukázána v tabulce číslo 4. Podobně jako v tabulce číslo 3 je i zde pro lepší ilustraci každé políčko z části

podbarveno pro EU modrou a pro USA červenou barvou. Míra tohoto podbarvení ukazuje míru interdependence v porovnání s ostatními roky.

Tabulka 4 Poměr vzájemného obchodu mezi EU-USA na jejich celkovém obchodu v % 2002-2012⁸⁷

	Poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu EU	Poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu USA
2002	23,54	21,48
2003	21,36	21,49
2004	19,94	20,96
2005	18,27	19,32
2006	17,31	18,57
2007	16,23	18,81
2008	14,82	18,26
2009	15,34	18,81
2010	14,37	16,98
2011	13,84	16,94
2012	14,30	16,52

Pro lepší zobrazení a také pro porovnání různé interdependence pro Spojené státy a Evropskou unii je přiložen také graf (graf číslo 1). Ať již z tabulky anebo z grafu je patrné, že až na rok 2002 byly Spojené státy vždy o trochu závislejší na transatlantickém ekonomickém vztahu než jejich partner EU. To může být vysvětleno například tím, že do celkového zahraničního obchodu unie se započítává i takzvaný inter-obchod. Inter-obchod je obchod, při kterém jsou účastníky subjekty obvykle ze dvou zemí stejného integračního (zde EU) uskupení.

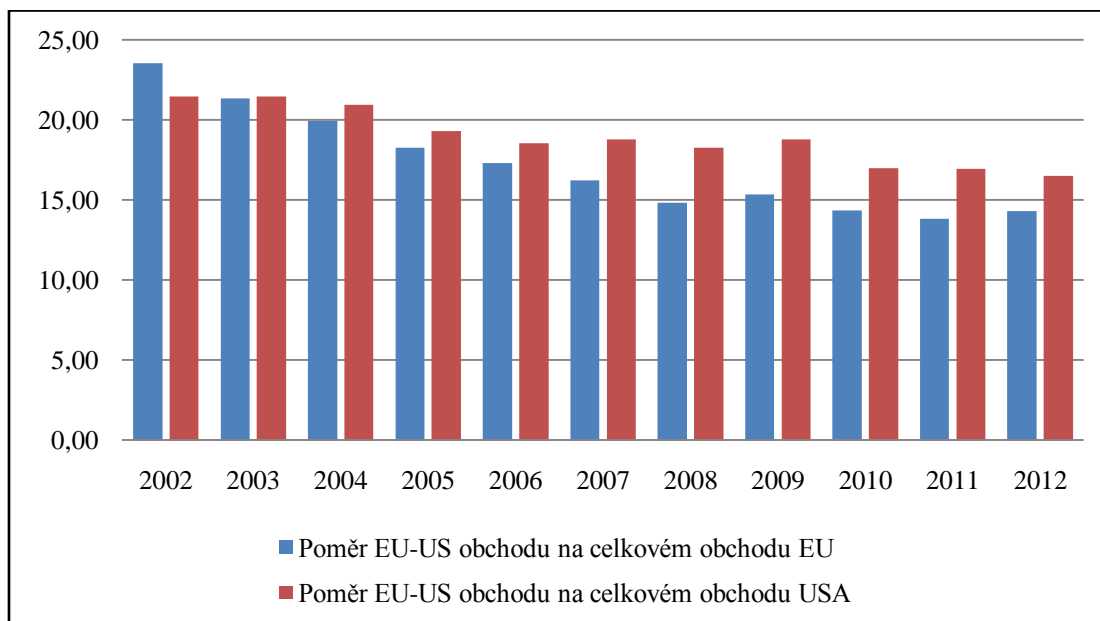
Dalším jevem, který můžeme z grafu a tabulky pozorovat je to, že vzájemná interdependence má pro oba subjekty klesající tendenci. U Evropské unie interdependence za posledních jedenáct let poklesla o více než 9 procentuálních bodů z 23,5% v roce 2002 na 14,3% v roce 2012. Jedná se o pokles dosti zásadní. U Spojených států je také patrný pokles, i když ne tak extrémní. Za stejné období se zde interdependence snížila o 5 procentuálních bodů z 21,5% na 16,5%.

⁸⁷ Zdroj informací: Eurostat, vlastní propočty a zpracování

Největší pokles obchodní závislosti Evropské unie na USA je patrný během a bezprostředně po roce 2004 a může být vysvětlen již zmíněným masivním východním rozšířením unie. Význam obchodu s USA byl rapidně snížen na úkor inter-obchodu s novými zeměmi, který byl po jejich vstupu prováděn na preferenční bázi zóny volného obchodu.

Naopak Spojené státy ukazují takto velký pokles až po roce 2009. Tento propad závislosti na EU může být zřejmě vysvětlen potřebou hledat nové trhy pro odbyt vlivem krize. Krizí byl také oslaben americký dolar.⁸⁸ Slabší dolar nejenže podpořil export, ale učinil americké zboží dostupnější (po přepočtu na národní měny levnější) i pro méně rozvinuté ekonomiky světa. Tím rozšířil možnost amerického vývozu a postavení Evropy jako partnera tak výrazně oslabilo.

Graf 1 Poměr vzájemného obchodu pro EU a USA v % 2002-2012⁸⁹



⁸⁸ KALÍNSKÁ, E., (2010), 37

⁸⁹ Zdroj informací: Eurostat, vlastní propočty a zpracování

Po obchodní vzájemné závislosti bych se ráda zaměřila na **finanční interdependenci** EU a USA. Tato interdependence se pro Evropskou unii vypočítá jako poměr vzájemných ročních toků přímých zahraničních investic s USA a celkového ročního toku přímých zahraničních investic z a do EU. Opět po vynásobení stem získáme procento PZI, které jsou Evropskou unií za rok provedeny s USA. Pro USA je výpočet stejný, tedy: poměr vzájemných ročních toků přímých zahraničních investic s EU a celkového ročního toku přímých zahraničních investic z a do USA. Po vynásobení stem získáme procento PZI, které jsou Spojenými státy za rok provedeny s EU.

Tabulka 5 Poměr vzájemných investic na celkových pro EU a USA v % 2002-2012⁹⁰

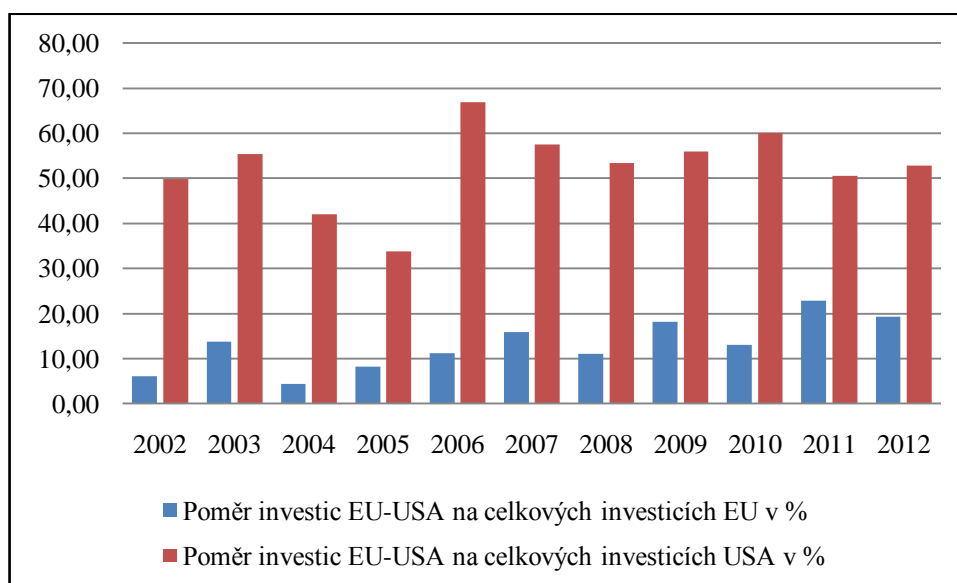
	Poměr investic EU-USA na celkových investicích EU v %	Poměr investic EU-USA na celkových investicích USA v %
2002	6,14	49,86
2003	13,72	55,33
2004	4,41	42,03
2005	8,23	33,75
2006	11,21	66,91
2007	15,93	57,48
2008	11,08	53,35
2009	18,21	56,01
2010	13,07	60,03
2011	22,87	50,60
2012	19,36	52,83

Data a výpočty jsou také v tomto případě k nahlédnutí v příloze (číslo 2). Zde je prezentováno pouze procentuální vyjádření finanční interdependence pro USA a EU. Je tomu tak v tabulce číslo 5 a grafu číslo 2. V tabulce je opět pro lepší představení procentuální hodnota vždy náležitě barevně podbarvena. Z tabulky a grafu je patrné hned několik věcí. Tou první je to, že na rozdíl od obchodní interdependence je ta finanční daleko kolísavější. Je těžké v ní hledat nějaký trend.

⁹⁰ Statistiky z Eurostatu a z Bureau of Economic Analysis, vlastní zpracování

Můžeme si také všimnout, že závislost USA na EU je daleko větší, než je tomu v opačném případě. Asi nejextrémnějším je pak rok 2006, kdy byly dvě třetiny všech toků přímých investic do a z USA provedeny s Evropskou unií. Oproti tomu EU měla největší závislost za sledované období (v roce 2011) pouze 22%. Opět se zde nabízí vysvětlení, že členské země Evropské unie mají jako alternativu USA možnost investovat mezi sebou.

Graf 2 Poměr vzájemných investic pro EU a USA v % 2002-2012⁹¹



2.4.2 Relativní ekonomické postavení ve světě

Druhým faktorem, jehož vliv na intenzitu transatlantické spolupráce budu zkoumat a je ho tedy potřeba nejdříve analyzovat, je relativní ekonomické postavení EU a USA ve světě. Tento faktor se vyjádří jako součet ročního hrubého domácího produktu Spojených států amerických a Evropské unie vydělený ročním celosvětově vyprodukovaným HDP. Hrubý domácí produkt zde pak vyjadřuje ekonomickou sílu země. Po vynásobení stem zjistíme, kolik procent ročního světového HDP bylo vyprodukováno v USA a EU.

Hodnoty tohoto faktoru jsou pro zkoumané časové období patrné v tabulce číslo 6. Hodnoty relativního ekonomického postavení EU a USA ve světě jsou

⁹¹ Statistiky z Eurostatu a z Bureau of Economic Analysis, vlastní propočty a zpracování

v procentuálním vyjádření viditelné v posledním sloupečku. Díky podbarvení je zde opět hned patrný konstantní pokles ekonomické významnosti EU a US ve světě. Jedná se skutečně o významný propad. Od roku 2002 se totiž tato hodnota snížila o necelých 15 procentuálních bodů z 60% na 45%; což představuje čtvrtinový pokles významnosti.

Tabulka 6 Podíl součtu HDP USA a EU na světě 2002-2012⁹²

HDP v mil. USD	EU27	USA	EU27 + USA	Svět	Podíl EU27+USA na světě v %
2002	9 374 356	11 056 034	20 430 390	33 987 702	60,11
2003	11 427 272	11 592 522	23 019 794	38 153 268	60,34
2004	13 195 237	12 360 915	25 556 152	42 946 291	59,51
2005	13 797 381	13 182 676	26 980 057	46 505 789	58,01
2006	14 713 221	13 947 424	28 660 645	50 382 895	56,89
2007	17 019 243	14 573 939	31 593 182	56 672 254	55,75
2008	18 309 774	14 816 686	33 126 460	62 095 100	53,35
2009	16 354 074	14 516 281	30 870 355	58 944 306	52,37
2010	16 288 434	15 058 496	31 346 930	64 400 685	48,67
2011	17 617 010	15 634 834	33 251 844	71 212 289	46,69
2012	16 603 505	16 348 116	32 951 621	72 683 234	45,34

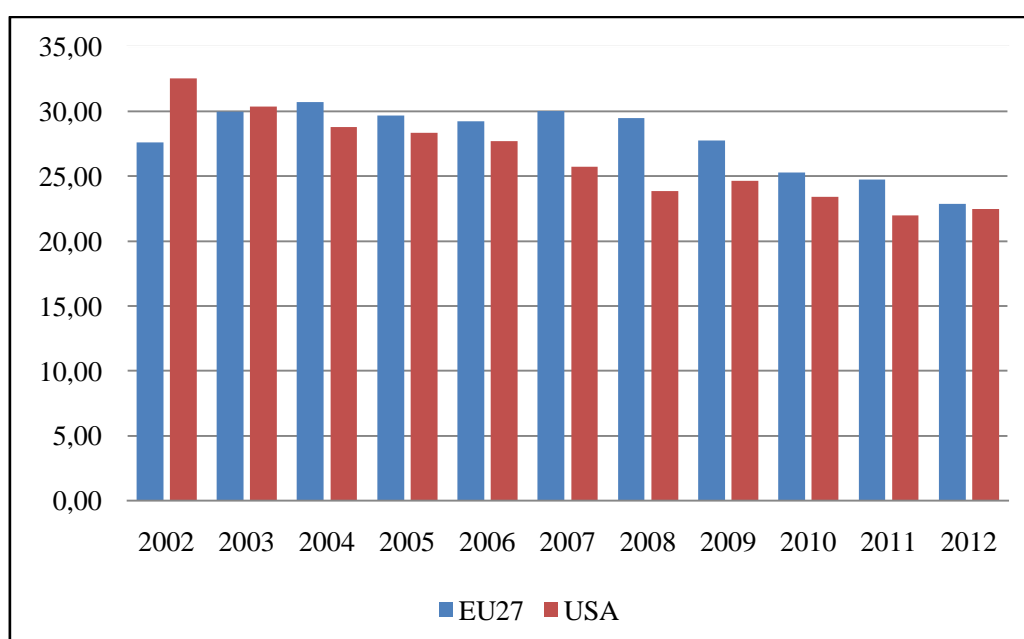
Zajímavé je však také to, že v absolutní hodnotě nemůžeme o poklesu ekonomické síly EU a USA (braných dohromady) hovořit. Podle čtvrtého sloupečku tabulky 6 je patrné, že absolutní hodnota součtu HDP Spojených států a Evropské unie má jasně stoupající tendenci. Není tomu tedy tak, že výkon ekonomik EU a USA klesá. Je tomu právě naopak, roste. Avšak zbytek světa roste rychleji a tak jejich relativní ekonomické postavení klesá jeho přičiněním.

Posledním, na co bych se chtěla v této části podívat, je to, zda tento pokles v relativní významnosti způsobuje jeden či oba partneři transatlantické spolupráce. K tomu mi napomůže následující graf (číslo 3), ve kterém je vyznačen relativní podíl USA a EU na světovém HDP pro každý subjekt zvlášť a jeho vývoj v letech 2002-2012. Data pro tento graf jsou k nahlédnutí v příloze číslo 3.

⁹² Data uvedena na základě statistik UNCTAD a vlastních propočtů, vlastní zpracování

Z grafu je patrné, že relativní postavení USA (červená barva) má více méně klesající tendenci po celé zkoumané období. O Spojených státech tak můžeme říci, že jsou na dlouhodobějším sestupu v relativním hospodářském významu. Avšak u Evropské unie (modrá barva) větší pokles nastává až po roce 2008. Do té doby její postavení nejdříve rostlo (do roku 2004 včetně) a poté více méně stagnovalo. Razantní pokles ve významnosti posledních let tak můžeme připsat hospodářské a dluhové krizi, které Evropskou unii postihly.

Graf 3 Relativní ekonomické postavení USA a EU ve světě, 2002-2012⁹³



2.4.3 Změna objemu transakcí

Poslední faktor, který je potřeba analyzovat, je nárůst objemu transakcí. U tohoto ukazatele se bude tak jako u ukazatele prvního rozlišovat mezi jeho finanční obchodní dimenzí. Zaměříme se prvně na **dimenzi obchodní**. Roční nárůst či pokles objemu obchodních transakcí se vypočítá jako rozdíl mezi celkovým objemem vzájemného obchodu v roce dva a jedna. Pro rok 2003 by pak tento výpočet například vypadal jako rozdíl mezi vzájemným obchodem za rok 2003 a vzájemným obchodem v roce 2002. Získáme-li kladné číslo, tak se nám obchod meziročně zvýšil.

⁹³ Data uvedena na základě statistik UNCTAD a vlastních propočtů, vlastní zpracování

V opačném případě hovoříme o meziročním poklesu obchodu. Abychom získali roční změnu v procentuálním vyjádření, musíme zjistit jaký podíl má tento rozdíl mezi lety 2002 a 2003 na celkovém obchodu roku 2002.

Tabulka 7 Roční procentuální změna vzájemného obchodu a investic mezi EU a USA 2003-2012⁹⁴

	Obchod EU-USA v mil. EUR	Roční změna v %	Investice EU-USA v mil. EUR	Roční změna v %
2002	430 552		60 313	
2003	385 406	-10,49	104 881	73,89
2004	394 873	2,46	27 018	-74,24
2005	409 426	3,69	103 742	283,97
2006	437 135	6,77	180 121	73,62
2007	436 418	-0,16	373 276	107,24
2008	430 169	-1,43	166 358	-55,43
2009	358 449	-16,67	203 854	22,54
2010	415 522	15,92	138 273	-32,17
2011	455 401	9,60	423 893	206,56
2012	498 663	9,50	161 695	-61,85

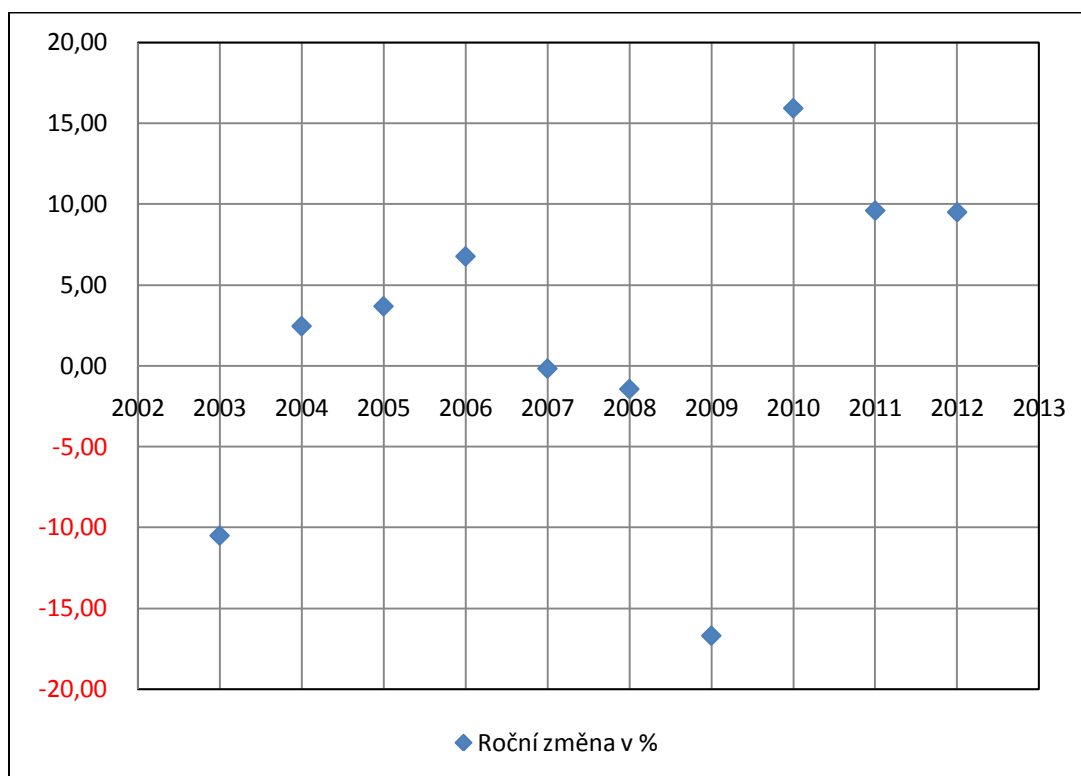
Výsledky výpočtů a jejich procentuální vyjádření je vidět v tabulce číslo 7, v třetím sloupečku od leva. Kladné změny, tedy nárůsty vzájemného obchodu, jsou zaznamenány černou barvou. Záporné změny a poklesy obchodu jsou naopak zobrazeny červeně. Z tabulky a grafu číslo 4 je patrné, že meziroční změna obchodu mezi USA a EU dost zásadně kolísá. Je zde však vidět předkrizový růstový trend obchodu (2004-2006), krizový pokles (2007-2009) a opětový nárůst po světové hospodářské krizi (2010-2012).

Finanční rozměr vývoje relativní meziroční změny transatlantických transakcí je zprostředkován pomocí přímých zahraničních investic. Roční nárůst či pokles objemu finančních transakcí se vypočítá jako rozdíl mezi celkovým objemem vzájemně vyměněných přímých zahraničních investic v roce dva a jedna. Pro rok 2003 se tento ukazatel vypočítá jako rozdíl mezi vzájemnými PZI za rok 2003 a

⁹⁴ Zpracováno na základě dat z Eurostatu a Bureau of Economic Analysis

vzájemnými PZI v roce 2002. Získáme-li kladné číslo, tak se nám tok investic meziročně zvýšil. V opačném případě půjde o meziroční pokles investičních toků. Abychom získali roční změnu v procentuálním vyjádření, musíme zjistit jaký podíl má tento rozdíl mezi lety 2002 a 2003 na celkových investicích provedených mezi EU a USA v roce 2002.

Graf 4 Relativní meziroční změna obchodu EU-USA 2003-2012⁹⁵

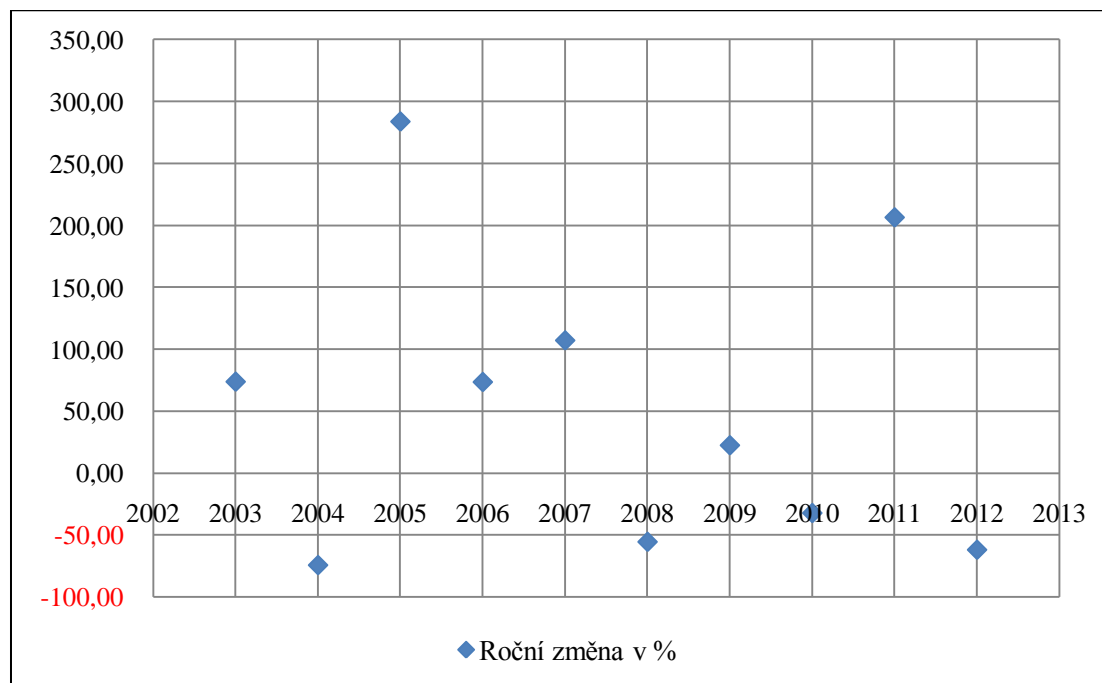


Výsledky těchto propočtů za zkoumané období jsou uvedeny v tabulce číslo 7 v posledním sloupečku. Kladné změny v tocích investic jsou opět zobrazeny černou barvou a změny záporné barvou červenou. Hned na první pohled je patrné, že v porovnání se změnami v obchodní intenzitě, jsou změny finanční daleko markantnější a přesahují v některých případech i 100% (graficky je to viditelné v příloze číslo 4). Toto je logické, protože investice jsou jako takové daleko méně stabilním ukazatelem. Jedna klíčová investice může totiž zásadně ovlivnit výkaz za celý rok.

⁹⁵ Zpracováno na základě dat z Eurostatu a Bureau of Economic Analysis

Výkyvy v relativních meziročních změnách toků přímých zahraničních investic mezi EU a USA můžeme dobře pozorovat také v grafu číslo 5. Ani u PZI se nedá hovořit o nějakém trendu. Spíše jen to, že je (méně než u obchodu) patrný nárůst před krizí a krizový pokles.

Graf 5 Relativní meziroční změna PZI EU-USA 2003-2012⁹⁶



⁹⁶ Zpracováno na základě dat z Eurostatu a Bureau of Economic Analysis

3 Ověřování hypotéz na zvoleném případě

V závěrečné kapitole této práce se budu zabývat již samotným měřením závislosti vysvětlované proměnné na vysvětlujících proměnných pro zkoumané případy Spojených států a Evropské unie. Na základě toho, zda mezi nimi bude zjištěn určitý korelační vztah, budou buď potvrzeny anebo vyvráceny formulované hypotézy.

V první části kapitoly je však nutné nejdříve zjistit průběh indexů, které byly identifikovány jako prostředky pro měření závislé proměnné intenzity bilaterální ekonomické spolupráce. Znalost tohoto průběhu pro zkoumané období je totiž potřebná v následujících propočtech. V další části bude vysvětlena metodika pro testování lineární závislosti proměnných pomocí korelačního koeficientu.

Následně se již budu věnovat vztahu závislé proměnné se všemi třemi faktory, které jsou v práci uvedeny. Těmito faktory jsou interdependence, reálné ekonomické postavení a změna transakcí. Závislost se bude určovat zvlášť pro obchodní a pro finanční spolupráci. Koeficient bude identifikován vždy nejdříve pro Evropskou unii a následně pro Spojené státy americké. V poslední části budou vyhodnoceny všechny dosažené výsledky a na základě toho budou vyvráceny anebo potvrzeny stanovené hypotézy.

3.1 Průběh indexů pro měření ekonomické spolupráce

Před tím, než je možné měřit, zda představené faktory ovlivňují vysvětlovanou proměnnou intenzity ekonomické bilaterální spolupráce, je potřeba zjistit její samotný průběh. Následující kapitola se bude zabývat tím, jak se mezi lety 2002 a 2012 vyvíjely indexy, jež byly představeny v kapitole 1.2. První dva, otevřenost a celní zatížení, slouží k měření obchodní spolupráce. Index poslední, přímé zahraniční investice, měří spolupráci finanční.

3.1.1 Průběh otevřenosti

V této podkapitole bude zjištěn průběh indexu otevřenosti Spojených států amerických vůči Evropské unii, a naopak, ve zkoumaném období. Otevřenost je zde indexem pro měření intenzity obchodní spolupráce. Zopakujme, že míru otevřenosti jedné ekonomiky vůči druhé můžeme pro zemi A vyjádřit jako: veškerý roční obchod provedený se zemí B (součet hodnot importu a exportu) vydělený celkovým hrubým domácím produktem země A za stejný rok. Výsledek pak vynásobíme stem a získáme procentuální vyjádření otevřenosti země A vůči zemi B. Čím větší procento, tím větší je vzájemná otevřenost.

Tabulka 8 Otevřenost USA a EU vůči sobě navzájem 2002-2012⁹⁷

	obchod EU-USA v mil. EUR	HDP EU v mil. EUR	podíl obchodu EU-USA na HDP EU v %	HDP USA v mil. EUR	podíl obchodu EU-USA na HDP USA v %
2002	430 552	9 955 536	4,32	11 611 887	3,71
2003	385 406	10 121 205	3,81	10 176 980	3,79
2004	394 873	10 625 014	3,72	9 869 765	4,00
2005	409 426	11 092 673	3,69	10 526 003	3,89
2006	437 135	11 724 923	3,73	11 036 875	3,96
2007	436 418	12 430 269	3,51	10 565 706	4,13
2008	430 169	12 501 007	3,44	10 008 363	4,30
2009	358 449	11 770 968	3,05	10 336 894	3,47
2010	415 522	12 292 727	3,38	11 283 322	3,68
2011	455 401	12 667 015	3,60	11 159 339	4,08
2012	498 663	12 916 234	3,86	12 643 680	3,94

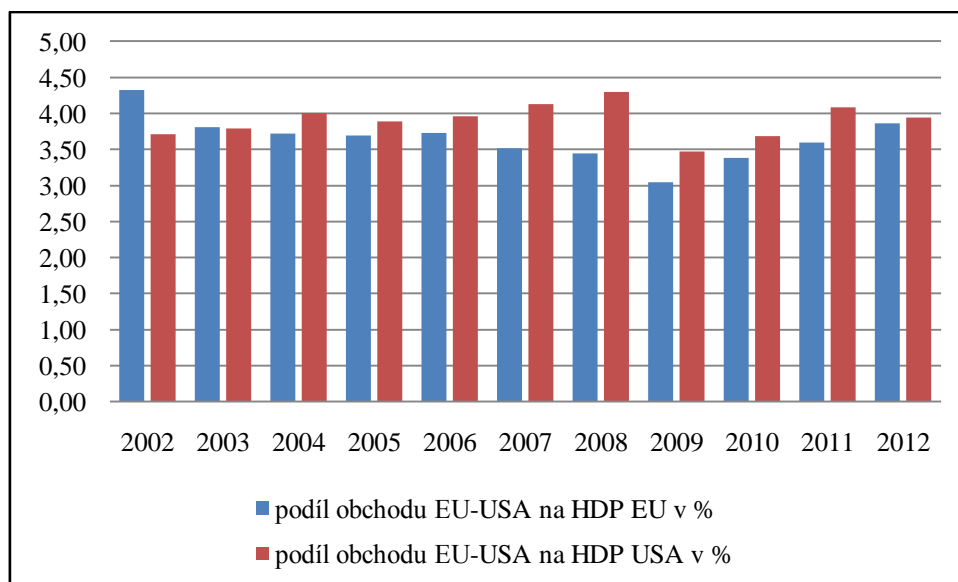
Pro Evropskou unii (modré podbarvení) a pro Spojené státy (červené podbarvení) jsou výsledky těchto propočtů viditelné v tabulce číslo 8 a grafu číslo 6. Z tabulky je patrné, že míra otevřenosti Evropské unie vůči USA se kromě roku 2002, kdy byla 4,3%, pohybuje v rozmezí 3-4%. V letech 2002- 2009 se jednalo o klesající trend tohoto jevu. V roce 2009 je pozorovatelný zásadní propad jak u Evropské unie, tak i u Spojených států. V tomto roce se totiž jednalo o vyvrcholení působení

⁹⁷ Zdroj dat pro tabulku 8 a graf 6: Eurostat, vlastní propočet a zpracování

hospodářské krize ve světě a rovněž globální mezinárodní obchod tento rok poklesl o více než 13% oproti roku předešlému.⁹⁸ Mezi lety 2010 a 2012 pro EU otevřenost vůči USA stabilně rostla.

Podíváme-li se na hodnoty pro Spojené státy, zjistíme, že se pohybují mezi 3,47% (rok 2009) a 4,3% (rok 2008). Na rozdíl od EU otevřenost pro USA v období 2002 až 2008 spíše rostla a pak následoval rapidní pokles v roce 2009. I pro Spojené státy je patrný růst v časovém období mezi lety 2010 a 2012. S grafu je také pozorovatelné, že kromě let 2002 a 2003 byla vždy otevřenost USA vůči EU o trochu vyšší než otevřenost EU vůči USA.

Graf 6 Srovnání vzájemné otevřenosti u USA a EU v letech 2002-2012



3.1.2 Vývoj celního zatížení

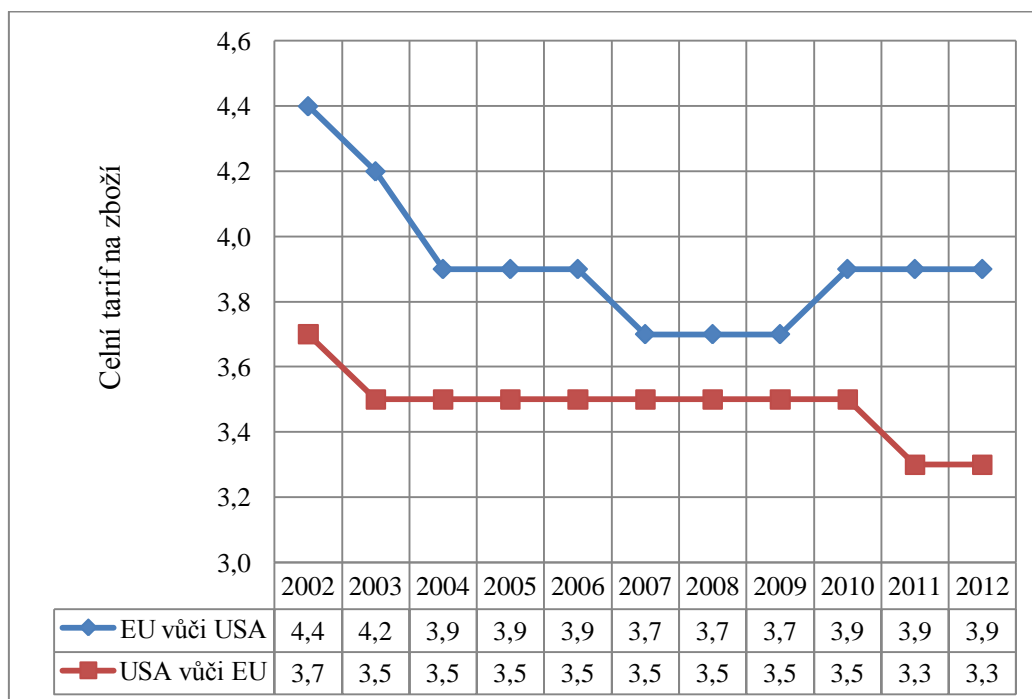
Druhým indexem, kterým je potřeba se zabývat při měření obchodní spolupráce, je celní zatížení a jeho vývoj. Nejdříve je však nutné rozhodnout, který ukazatel o celních tarifech se bude při měření používat. Rozhodla jsem se pro použití průměrného celního zatížení na průmyslovou produkci, které mezi sebou uplatňují Evropská unie a Spojené státy. Jedná se o jednoduchý průměr. Použití pouze průmyslového zboží je zde voleno proto, že jak již bylo zmíněno dříve, otázka

⁹⁸ KALÍNSKÁ, E., (2010), 22

mezinárodního obchodování se zemědělskou produkcí a ochrana států v této oblasti je dosti citlivým tématem, kterému bych se chtěla vyhnout.

Vztah mezi intenzitou spolupráce a celním zatížením je negativní. To znamená, že čím menší je clo, tím větší je spolupráce. Snížení cla je pak ekvivalentem zintenzivnění ekonomického vztahu. Tento negativní vztah je nutné si pamatovat pro následné testování vlivů různých faktorů na intenzitu spolupráce měřenou pomocí celního zatížení.

Graf 7 Vývoj průměrného celního zatížení na průmyslové zboží mezi EU a USA, 2002-2012⁹⁹



Hodnoty průměrného celního zatížení na průmyslové zboží pro jednotlivé roky jsou zobrazeny v grafu číslo 7. Hodnota cla Evropské unie vůči USA je zobrazena modře a hodnota cla Spojených států vůči EU je zobrazena červeně. Je hned patrné, že Evropa má chráněnější trh se zbožím než je tomu u trhu amerického. Přesto však můžeme říci, že hodnoty jsou pro oba subjekty dosti nízké. Americké celní hodnoty v tomto období také vykazují větší stabilitu a nepodléhají takovým výkyvům jako ty evropské. Zajímavý je také pokrizový vývoj, který v USA

⁹⁹ Zdroj dat: UNCTAD

znamenal zvýšenou liberalizaci – snížení cel. Evropská unie reagovala spíše protekcionisticky a cla vůči USA mírně navýšila. Zbrzdil se tak proces liberalizace vztahů mezi EU a USA.

3.1.3 Vývoj přímých zahraničních investic

Ukazatelem pro měření intenzity bilaterální finanční spolupráce byly identifikovány toky přímých zahraničních investic mezi dvěma subjekty a jejich důležitost pro hospodářství daných subjektů. Tento index je vlastně měřením jakési finanční otevřenosti země vůči druhé. Vypočítá se jako souhrn (absolutních hodnot) přilítých i odlitých přímých zahraničních investic země A se zemí B vydělený celkovým ročním hrubým domácím produktem země A. Pro procentuální vyjádření opět vynásobíme stem.

Tabulka 9 Podíl toku PZI mezi EU a USA na HDP těchto zemí 2002-2012¹⁰⁰

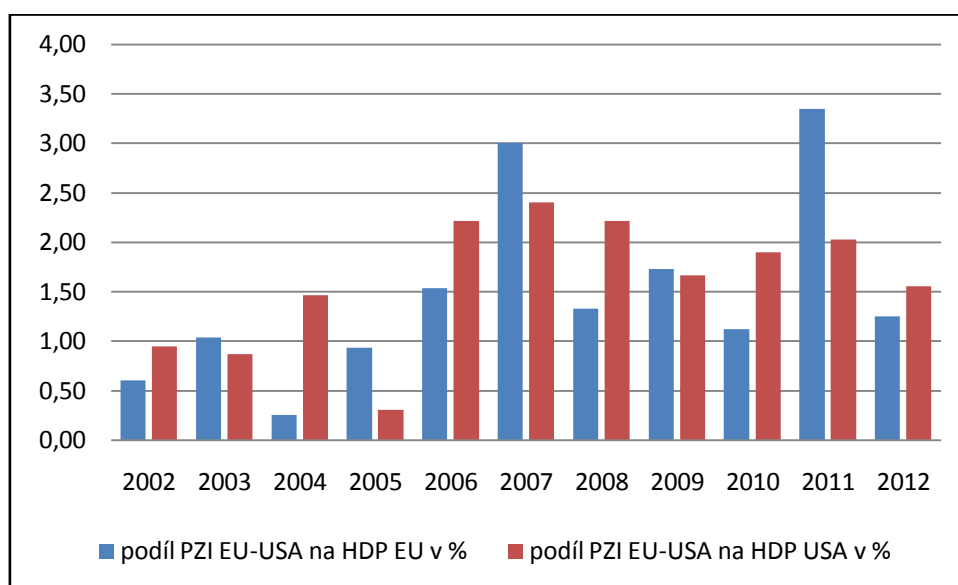
	PZI EU-USA v mil. EUR, dle Eurostatu	PZI EU-USA v mil. USD, dle Bureau of Economic Analysis	HDP EU v mil. EUR	podíl PZI EU-USA na HDP EU v %	HDP USA v mil. USD	podíl PZI EU-USA na HDP USA v %
2002	60 313	104 407	9 955 536	0,61	11 056 034	0,94
2003	104 881	100 974	10 121 205	1,04	11 592 522	0,87
2004	27 018	181 015	10 625 014	0,25	12 360 915	1,46
2005	103 742	40 551	11 092 673	0,94	13 182 676	0,31
2006	180 121	308 676	11 724 923	1,54	13 947 424	2,21
2007	373 276	350 346	12 430 269	3,00	14 573 939	2,40
2008	166 358	327 899	12 501 007	1,33	14 816 686	2,21
2009	203 854	241 701	11 770 968	1,73	14 516 281	1,67
2010	138 273	285 662	12 292 727	1,12	15 058 496	1,90
2011	423 893	316 985	12 667 015	3,35	15 634 834	2,03
2012	161 695	254 141	12 916 234	1,25	16 348 116	1,55

Výsledky propočtů jsou zobrazeny v tabulce 9 a grafu 8. V porovnání s obchodem je vliv přímých zahraničních investic na HDP zemí stále nižší. Avšak například v roce 2011 se tyto hodnoty pro Evropskou unii dostaly dosti blízko. Podíl

¹⁰⁰ Zdroj dat pro tabulku 9 a graf 8: UNCTAD, Bureau of Economic Analysis, Eurostat

obchodu EU-USA na unijním HDP byl totiž 3,6% a podíl PZI byl 3,35%. Můžeme si také všimnout, že na rozdíl od obchodu, investice podléhají vyšším výkyvům. Podobně tomu bylo i při měření finanční interdependence. Pro Evropskou unii se tak hodnoty pohybují v intervalu 0,25-3,35% a pro Spojené státy v rozmezí 0,31-2,4%. Díky vysokým výkyvům je pak složité ve vývoji hledat nějaké trendy.

Graf 8 Srovnání významnosti toku PZI mezi EU a USA pro tyto země 2002-2012



3.2 Testování závislosti mezi proměnnými

3.2.1 Metodika testování závislosti

Nyní, když už máme kvantitativně vyjádřenou jak závislou proměnnou, tak i proměnné nezávislé (2. kapitola), můžeme se pustit do samotného měření. V tomto měření bude ověřováno, zda mezi proměnnými existuje nějaký vztah. Pro měření síly lineární závislosti mezi dvěma spojitými náhodnými veličinami se používá mimo jiné **korelace**. Korelaci lze vyjádřit pomocí takzvaného korelačního koeficientu, jehož hodnota determinuje existenci, směr a sílu vzájemného vztahu dvou veličin.¹⁰¹

Korelační koeficient nabývá hodnot v intervalu mezi mínus jednou a plus jednou. Pokud je znaménko korelačního koeficientu kladné, znamená to, že s růstem

¹⁰¹ Euromise, (2014)

jedné veličiny roste i veličina druhá. Je-li znaménko záporné, pak první veličina roste, a ta druhá klesá. Kromě znaménka je důležitá také absolutní hodnota korelačního koeficientu. Čím větší je tato hodnota, tím silnější je také vzájemný vztah závislosti. Pokud je koeficient roven plus jedné, jedná se o nejsilnější pozitivní závislost. Koeficient mínus jedna znamená nejsilnější negativní závislost. Je-li koeficient nulový, jsou oba jevy na sobě naprosto nezávislé.¹⁰²

Korelační koeficient bude zjišťován pro vztah závislé proměnné se všemi třemi faktory, které jsou v práci uvedeny – interdependence, reálné ekonomické postavení a změna transakcí. Určovat se bude zvlášť pro obchodní a pro finanční spolupráci. Koeficient bude také identifikován vždy zvlášť pro Evropskou unii a zvlášť pro Spojené státy americké. Pro každý vztah tak pro větší relevanci budou dva koeficienty.

Výsledky korelačních analýz pak budou shrnuty v závěru kapitoly v konečném vyhodnocení ověřování hypotéz. Opět se budou hypotézy dělit na ty, které se vztahují na finanční spolupráci a na ty, řešící spolupráci obchodní. Hypotéza se bude brát za potvrzenou, když jí budou vyhovovat oba korelační koeficienty, jak pro EU, tak i pro USA. Vyvrácena bude, pokud budou oba tyto koeficienty opačné, než předpokládá hypotéza. Nemožnost potvrdit ani vyvrátit hypotézu nastane, pokud budou mít koeficienty velmi nízkou absolutní hodnotu či pokud budou v rozporu navzájem (jeden významně kladný, druhý významně záporný).

3.2.2 Hospodářská interdependence

Podle teoretického rámce předpokládáme kladný vztah závislosti mezi ekonomickou spoluprací na jedné straně a hospodářskou interdependencí na straně druhé. Zde budeme tuto domněnku testovat. Nejprve se podívejme na **dimenzi obchodní**. Zjišťujeme korelaci mezi intenzitou obchodní spolupráce, která je vyjádřena buď pomocí celního tarifu (spolupráce de iure) anebo otevřenosti ekonomiky (spolupráce de facto) a ekonomickou interdependencí.

¹⁰² Euromise, (2014)

Z následujících tabulek, které budou ke korelacím přikládány, můžeme vždy na první pohled trochu odhadnout, jedná-li se o významnější korelaci jednoduše tím, že porovnáme, jestli jsou si obrazce vzniklé podbarvením obou sloupečků (modře pro EU a červeně pro USA) podobné, což znamená pozitivní vztah, anebo zda jsou protichůdné, což naznačuje vztah negativní.

Zaměříme se nejprve na případ, kdy intenzitu spolupráce vyjádříme pomocí otevřenosti, kterou je podíl vzájemného obchodu na HDP země. Pro zopakování: interdependence je vyjádřena jako podíl vzájemného obchodu na celkovém obchodu země. Po provedení výpočtů na základě těchto dat zjistíme, že korelační koeficient pro Evropskou unii dosahuje hodnoty téměř 0,7. Což indikuje poměrně silný pozitivní vztah mezi zkoumanými veličinami. Hodnoty, z kterých je korelace počítána, jsou zobrazeny v tabulce číslo 10. Pozitivní vztah znamená, že pro EU skutečně růst interdependence vyvolal nárůst spolupráce. Konkrétně v tomto případě se spíše jednalo o pokles interdependence, který znamenal pokles intenzity spolupráce.

Tabulka 10 Korelace otevřenosti a interdependence pro EU a USA

EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	Otevřenost	Interdependence			Otevřenost	Interdependence	
	podíl obchodu EU-USA na HDP EU v %	poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu EU v %			podíl obchodu EU-USA na HDP USA v %	poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu USA v %	
2002	4,32	23,54	0,69797	2002	3,71	21,48	-0,2132
2003	3,81	21,36		2003	3,79	21,49	
2004	3,72	19,94		2004	4,00	20,96	
2005	3,69	18,27		2005	3,89	19,32	
2006	3,73	17,31		2006	3,96	18,57	
2007	3,51	16,23		2007	4,13	18,81	
2008	3,44	14,82		2008	4,30	18,26	
2009	3,05	15,34		2009	3,47	18,81	
2010	3,38	14,37		2010	3,68	16,98	
2011	3,60	13,84		2011	4,08	16,94	
2012	3,86	14,30		2012	3,94	16,52	

Avšak v případě Spojených států amerických získáme koeficient v hodnotě okolo -0,2. Tato záporná a v absolutní hodnotě dosti nízká hodnota indikuje velice slabý negativní vztah proměnných. Což by znamenalo, že rostoucí interdependence by se projevila v drobném snížení snah o spolupráci a pokles interdependence by snahy zase drobně zvýšil. Jelikož se obě země neshodují, nemůžeme z tohoto výpočtu vyvodit jednoznačný závěr.

Jaké jsou však výsledky pro případ, že budeme spolupráci měřit pomocí celního zatížení? Na to nám odpoví tabulka číslo 11. Z tabulky je patrné, že pro obě země dosahuje korelační koeficient dosti vysoké pozitivní hodnoty. Pro Evropskou unii je to téměř 0,8 a pro USA něco přes 0,7. Pro oba subjekty je pak v tomto případě potvrzen jasně pozitivní vztah mezi výškou celního zatížení a interdependencí. S poklesem interdependence klesají i cla. To však znamená negativní vztah mezi intenzitou obchodní spolupráce a interdependencí, protože pokles cel je zde synonymem pro nárůst obchodní spolupráce. V praxi to znamená, že s poklesem interdependence rostla spolupráce, což je opakem toho, co tvrdí teorie.

Tabulka 11 Korelace celních sazeb a interdependence

EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	Celní zatížení	Interdependence			Celní zatížení	Interdependence	
	průměrná sazba na průmyslové zboží pro USA	Poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu EU			průměrná sazba na průmyslové zboží pro EU	Poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu USA	
2002	4,40	23,54	0,79253	2002	3,70	21,48	0,7253
2003	4,20	21,36		2003	3,50	21,49	
2004	3,90	19,94		2004	3,50	20,96	
2005	3,90	18,27		2005	3,50	19,32	
2006	3,90	17,31		2006	3,50	18,57	
2007	3,70	16,23		2007	3,50	18,81	
2008	3,70	14,82		2008	3,50	18,26	
2009	3,70	15,34		2009	3,50	18,81	
2010	3,90	14,37		2010	3,50	16,98	
2011	3,90	13,84		2011	3,30	16,94	
2012	3,90	14,30		2012	3,30	16,52	

Po obchodní dimenzi se podívejme, jak je tomu u **spolupráce finanční**. Pro ni jsme určili pouze jeden index, kterým je měřena. Proto zde půjde pouze o jednu sadu koeficientů. Intenzita finanční bilaterální spolupráce je určena jako podíl vzájemného toku přímých zahraničních investic na hrubém domácím produktu země. Interdependence je počítána jako poměr vzájemných PZI na celkových PZI země.

Tabulka 12 Korelace toku PZI a interdependence

EU	Závislá	Nezávislá	Korelace	USA	Závislá	Nezávislá	Korelace
	PZI	Interdependence			PZI	Interdependence	
	podíl PZI EU-USA na HDP EU v %	Poměr PZI EU-USA na celkových PZI EU v %			podíl PZI EU-USA na HDP USA v %	Poměr PZI EU-USA na celkových PZI USA v %	
2002	0,61	6,14	0,7796	2002	0,94	49,86	0,6933
2003	1,04	13,72		2003	0,87	55,33	
2004	0,25	4,41		2004	1,46	42,03	
2005	0,94	8,23		2005	0,31	33,75	
2006	1,54	11,21		2006	2,21	66,91	
2007	3,00	15,93		2007	2,40	57,48	
2008	1,33	11,08		2008	2,21	53,35	
2009	1,73	18,21		2009	1,67	56,01	
2010	1,12	13,07		2010	1,90	60,03	
2011	3,35	22,87		2011	2,03	50,60	
2012	1,25	19,36		2012	1,55	52,83	

Korelační koeficient zde vychází necelých 0,8 pro Evropskou unii a 0,7 pro Spojené státy. Jedná se tedy o potvrzení silného pozitivního vztahu závislosti. Konkrétně jde o závislost pozitivní. To znamená, že pokud rostla finanční závislost EU a USA vůči sobě navzájem, rostla i jejich vzájemná spolupráce v této oblasti. Domněnka tedy byla potvrzena.

Z výše uvedených výsledků vyplývá, že pozitivní vztah mezi hospodářskou interdependencí a ekonomickou bilaterální spoluprací byl potvrzen pouze ve finanční oblasti. Bylo zjištěno, že se nárůst finanční interdependence silně projeví v nárůstu spolupráce. Pro obchodní sféru byla však tato domněnka vyvrácena. Pokles obchodní interdependence totiž znamenal také nárůst spolupráce. Což by podle teorie nemělo nastat.

3.2.3 Relativní ekonomické postavení ve světě

Druhým zkoumaným faktorem ovlivňujícím bilaterální hospodářskou spolupráci je relativní ekonomické postavení subjektů ve světě, které se zde vypočítá jako součet HDP Evropské unie a Spojených států vydělený celosvětovým HDP. Podle teoretického ukotvení je předpokládán negativní vztah mezi proměnnými. Tedy že pokles významnosti obou subjektů zvýší jejich spolupráci.

Zaměříme se nejdříve opět na rozměr **obchodní spolupráce**, která se vyjádří pomocí otevřenosti (podíl vzájemného obchodu na HDP země). Relativní ekonomické postavení Evropské unie a Spojených států ve světě zde vypočítáme jako součet jejich ročních hrubých domácích produktů vydělený celkovým světovým hrubým domácím produktem; vynásobené stem. Přehledně jsou srovnávané hodnoty zobrazeny v tabulce číslo 13.

Tabulka 13 Korelace mezi otevřeností a reálným ekonomickým postavením

EU	Závislá	Nezávislá	Korelace	USA	Závislá	Nezávislá	Korelace
	Otevřenost	Reálné ekonomické postavení			Otevřenost	Reálné ekonomické postavení	
	podíl obchodu EU-USA na HDP EU v %	Podíl HDP EU+USA na světovém HDP v %			podíl obchodu EU-USA na HDP USA v %	Podíl HDP EU+USA na světovém HDP v %	
2002	4,32	60,11	0,38742	2002	3,71	60,11	-0,0721
2003	3,81	60,34		2003	3,79	60,34	
2004	3,72	59,51		2004	4,00	59,51	
2005	3,69	58,01		2005	3,89	58,01	
2006	3,73	56,89		2006	3,96	56,89	
2007	3,51	55,75		2007	4,13	55,75	
2008	3,44	53,35		2008	4,30	53,35	
2009	3,05	52,37		2009	3,47	52,37	
2010	3,38	48,67		2010	3,68	48,67	
2011	3,60	46,69		2011	4,08	46,69	
2012	3,86	45,34		2012	3,94	45,34	

Korelační koeficient pro Spojené státy je téměř nulový, což by znamenalo, že neexistuje žádný vztah mezi reálným ekonomickým postavením USA a EU ve světě a intenzitou snah, kterou USA vyvíjejí na transatlantickou spolupráci. Pro Evropskou

unii je tento koeficient dokonce pozitivní a má hodnotu skoro 0,4. Což by evokovalo mírně pozitivní vztah. Snižování postavení by znamenalo i snižování snah EU o spolupráci mezi Atlantikem. Výsledky pro obě země se neshodují. Nelze proto vyvodit jasný závěr.

Podívejme se na to, jak korelace vypadá pro případ, že vyjádříme intenzitu spolupráce pomocí vzájemného celního zatížení. Vyjádřením srovnávaných hodnot získáme tabulku číslo 14. Upozorníme opět na to, že pokud hledáme negativní vztah mezi spoluprací a relativním postavením, u cel tomuto stavu odpovídá pozitivní vztah mezi cly a postavením. Pokles postavení povede k poklesu cel, což znamená k nárůstu spolupráce.

Tabulka 14 Korelace celního zatížení a reálného ekonomického postavení

EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	Celní zatížení	Reálné ekonomické postavení			Celní zatížení	Reálné ekonomické postavení	
	průměrná sazba na průmyslové zboží pro USA	Podíl HDP EU+USA na světovém HDP v %			průměrná sazba na průmyslové zboží pro EU	Podíl HDP EU+USA na světovém HDP v %	
2002	4,40	60,11	0,43206	2002	3,70	60,11	0,764
2003	4,20	60,34		2003	3,50	60,34	
2004	3,90	59,51		2004	3,50	59,51	
2005	3,90	58,01		2005	3,50	58,01	
2006	3,90	56,89		2006	3,50	56,89	
2007	3,70	55,75		2007	3,50	55,75	
2008	3,70	53,35		2008	3,50	53,35	
2009	3,70	52,37		2009	3,50	52,37	
2010	3,90	48,67		2010	3,50	48,67	
2011	3,90	46,69		2011	3,30	46,69	
2012	3,90	45,34		2012	3,30	45,34	

U Evropské unie vyšla korelace v hodnotě 0,43. To znamená pozitivní korelační vztah mezi proměnnými. Pokles reálného ekonomického postavení EU a USA se projevil ve zvýšených snahách EU o transatlantickou spolupráci. U Spojených

států se tento jev projevil ještě silněji, protože korelační koeficient u nich má hodnotu něco málo přes 0,76. Teorii stanovený vztah zde byl tedy potvrzen.

Dále se podívejme na to, zda a jaký vliv má měnící se relativní postavení ekonomik Evropské unie a Spojených států na jejich **finanční spolupráci**. Ta je vyjádřena již zmíněným podílem toku vzájemných přímých zahraničních investic na HDP země. Srovnávané hodnoty ukazuje tabulka číslo 15.

Tabulka 15 Korelace toku PZI a reálného ekonomického postavení EU a USA ve světě

EU	Závislá	Nezávislá	Korelace	USA	Závislá	Nezávislá	Korelace
	PZI	Reálné ekonomické postavení			PZI	Reálné ekonomické postavení	
	podíl PZI EU-USA na HDP EU v %	Podíl HDP EU+USA na světovém HDP v %			podíl PZI EU-USA na HDP USA v %	Podíl HDP EU+USA na světovém HDP v %	
2002	0,61	60,11	-0,477	2002	0,94	60,11	-0,4538
2003	1,04	60,34		2003	0,87	60,34	
2004	0,25	59,51		2004	1,46	59,51	
2005	0,94	58,01		2005	0,31	58,01	
2006	1,54	56,89		2006	2,21	56,89	
2007	3,00	55,75		2007	2,40	55,75	
2008	1,33	53,35		2008	2,21	53,35	
2009	1,73	52,37		2009	1,67	52,37	
2010	1,12	48,67		2010	1,90	48,67	
2011	3,35	46,69		2011	2,03	46,69	
2012	1,25	45,34		2012	1,55	45,34	

Hledaný negativní vztah je zde potvrzen u obou subjektů. Evropská unie má totiž korelační koeficient toku přímých zahraničních investic a relativního postavení EU a USA ve světě -0,48 a Spojené státy -0,46. Což v praxi znamená, že čím více klesá hospodářské postavení EU a USA, tím více spolu tyto subjekty spolupracují ve finanční oblasti. Domněnka je zde proto potvrzena.

Negativní vztah mezi relativním hospodářským postavením subjektů a intenzitou jejich vzájemné bilaterální ekonomické spolupráce byl potvrzen jak v obchodní, tak i ve finanční sféře. S poklesem postavení EU a USA ve světě rostla jejich spolupráce.

3.2.4 Změna objemu transakcí

Posledním faktorem, jehož vliv na intenzitu ekonomické spolupráce bude zjišťován, je meziroční změna objemu obchodních a finančních transakcí. Hledán bude pozitivní vztah mezi změnou objemu transakcí a intenzitou ekonomické bilaterální spolupráce. S nárůstem transakcí má růst i spolupráce.

Opět začneme **obchodní spoluprací** vyjádřenou otevřeností (podíl vzájemného obchodu na HDP země). Zopakujme také, že změna objemu obchodních transakcí se vypočítá jako nárůst či pokles vzájemného obchodu v jednom roce oproti roku předešlému, vydělený předešlým ročním vzájemným obchodem země (pro procentuální vyjádření vynásobeno stem).

Tabulka 16 Korelace otevřenosti a změny objemu transakcí

EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	Otevřenost	Roční změna transakcí			Otevřenost	Roční změna transakcí	
	podíl obchodu EU-USA na HDP EU v %	Roční relativní změna obchodu EU-USA v %			podíl obchodu EU-USA na HDP USA v %	Roční relativní změna obchodu EU-USA v %	
2003	3,81	-10,49	0,3821	2003	3,79	-10,49	0,3205
2004	3,72	2,46		2004	4,00	2,46	
2005	3,69	3,69		2005	3,89	3,69	
2006	3,73	6,77		2006	3,96	6,77	
2007	3,51	-0,16		2007	4,13	-0,16	
2008	3,44	-1,43		2008	4,30	-1,43	
2009	3,05	-16,67		2009	3,47	-16,67	
2010	3,38	15,92		2010	3,68	15,92	
2011	3,60	9,60		2011	4,08	9,60	
2012	3,86	9,50		2012	3,94	9,50	

Z tabulky číslo 16 lze vyčíst, že korelační koeficient pro Evropskou unii v případě otevřenosti a roční změny transakcí nabývá hodnoty necelých 0,4. Pro Spojené státy je tato hodnota o trochu nižší: 0,32. V obou případech je však výsledkem slabší pozitivní korelační vztah. Pokud však budeme změnu transakcí korelovat s meziroční změnou otevřenosti, získáme další posílení tohoto vztahu. Pro

USA je koeficient 0,65 a pro EU dokonce 0,96. Podrobněji k nahlédnutí v příloze číslo pět. Můžeme tedy říci, že v tomto případě byl potvrzen pozitivní vztah. Tedy že nárůst objemu transakcí znamenal i vyšší spolupráci a naopak.

Jak je tomu v případě vyjádření intenzity spolupráce prostřednictvím celních sazeb je patrné v tabulce číslo 17. Předpokládáný je opět obrácený vztah, než tomu bylo u otevřenosti. Nárůst obchodů má vést k nárůstu spolupráce. Tedy k poklesu cel. Proto hledáme mezi změnou obchodů a cly vztah negativní. Pro Evropskou unii je koeficient téměř nula, což by znamenalo, že roční změna obchodů intenzitu spolupráce vůbec neovlivňuje. Pro Spojené státy je hodnota koeficientu záporná -0,4. S růstem objemu transakcí tak klesala celní zatížení a rostla tak spolupráce. Protože jsou pro oba subjekty odlišné výsledky, nelze v tomto případě pro vztah vyvodit jasný závěr.

Tabulka 17 Korelace celního zatížení a změny transakcí

EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	Celní zatížení	Roční změna transakcí			Celní zatížení	Roční změna transakcí	
	průměrná sazba na průmyslové zboží pro USA	Roční relativní změna obchodu EU-USA v %			průměrná sazba na průmyslové zboží pro EU	Roční relativní změna obchodu EU-USA v %	
2003	4,20	-10,49	0,08265	2003	3,50	-10,49	-0,4128
2004	3,90	2,46		2004	3,50	2,46	
2005	3,90	3,69		2005	3,50	3,69	
2006	3,90	6,77		2006	3,50	6,77	
2007	3,70	-0,16		2007	3,50	-0,16	
2008	3,70	-1,43		2008	3,50	-1,43	
2009	3,70	-16,67		2009	3,50	-16,67	
2010	3,90	15,92		2010	3,50	15,92	
2011	3,90	9,60		2011	3,30	9,60	
2012	3,90	9,50		2012	3,30	9,50	

Poslední korelací v této práci je vztah mezi **finanční spoluprací** (vyjádřena podílem toku vzájemných přímých zahraničních investic na HDP země) a změnou finančních transakcí, která se vypočítá jako roční relativní změna toku PZI mezi EU a

USA. Předpokládán je zde pozitivní vztah. Zvýšení objemu transakcí povede k nárůstu spolupráce. Výsledky výpočtů jsou viditelné v tabulce číslo 18.

Tabulka 18 Korelace toku PZI a změny transakcí

EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	PZI	Roční změna transakcí			PZI	Roční změna transakcí	
	podíl PZI EU-USA na HDP EU v %	Roční relativní změna toku PZI EU-USA v %			podíl PZI EU-USA na HDP USA v %	Roční relativní změna toku PZI EU-USA v %	
2003	1,04	73,89	0,446	2003	0,87	73,89	-0,3728
2004	0,25	-74,24		2004	1,46	-74,24	
2005	0,94	283,97		2005	0,31	283,97	
2006	1,54	73,62		2006	2,21	73,62	
2007	3,00	107,24		2007	2,40	107,24	
2008	1,33	-55,43		2008	2,21	-55,43	
2009	1,73	22,54		2009	1,67	22,54	
2010	1,12	-32,17		2010	1,90	-32,17	
2011	3,35	206,56		2011	2,03	206,56	
2012	1,25	-61,85		2012	1,55	-61,85	

Tabulka potvrzuje pozitivní vztah mezi proměnnými pro Evropskou unii v hodnotě 0,45. Nárůst investičních transakcí mezi ní a USA tak v Evropské unii znamenal větší intenzitu transatlantické finanční spolupráce. Naopak je tomu pro Spojené státy, kde je koeficient záporný a má hodnotu -0,38. Nárůst transakcí tak znamenal pokles spolupráce.

Opět jsem zde provedla i korelaci pro případ, kdy byla finanční spolupráce vyjádřena meziročním rozdílem podílu PZI EU-USA na HDP jak unie, tak Spojených států. Pro EU vyšel koeficient 0,78 a pro Spojené státy má korelace hodnotu -0,62. Podrobná tabulka je v příloze číslo 5. Tento výpočet jen potvrdil a posílil předešlý výsledek pozitivního vztahu pro EU a negativního pro USA. Nelze tak stanovit jednotný výsledek pro zkoumaný jev.

Pomocí výpočtů se podařilo potvrdit pouze pozitivní vztah roční změny obchodních transakcí mezi EU a USA a intenzity jejich obchodní spolupráce.

V oblasti finanční nebylo dosaženo výsledků, ze kterých by bylo možné vyvodit jasný závěr.

V této podkapitole byly popsány korelace mezi závislou proměnnou intenzity ekonomické bilaterální spolupráce, ať již obchodní nebo finanční, a všemi vysvětlujícími proměnnými. Celkovému souhrnu výsledků a jejich dopadu na potvrzení či vyvrácení v práci stanovených hypotéz bude věnována následující podkapitola práce.

3.3 Shrnutí výsledků a potvrzení či vyvrácení hypotéz

V poslední části práce budou výsledky předchozího měření vyhodnoceny ve vztahu k formovaným hypotézám. Nejdříve se bude zjišťovat, zda tyto hypotézy byly potvrzeny či vyvráceny v případě intenzity obchodní bilaterální spolupráce mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými. Následně se pak přistoupí ke spolupráci finanční.

3.3.1 Obchodní spolupráce

Zhodnotme tedy vliv různých faktorů na intenzitu transatlantické obchodní spolupráce. Přehledně jsou získané výsledky měření shrnuty v tabulce číslo 19. Podívejme se nejdříve na **první hypotézu** práce: s rostoucí hospodářskou interdependencí mezi dvěma aktéry mezinárodních vztahů roste také intenzita jejich obchodní spolupráce.

Pokud jsme použili otevřenost pro měření intenzity obchodní spolupráce a měřili-li jsme tedy spolupráci de facto, nedošli jsme k jasným výsledkům. Avšak při použití celního zatížení (spolupráce de iure) se nám podařilo hypotézu vyvrátit. Transatlantická spolupráce totiž rostla i přesto, že interdependence subjektů klesala. Hypotézu se tak podařilo **vyvrátit**. Hledání vysvětlení různé intenzity obchodní spolupráce pomocí liberálního přístupu se ukázalo být neúspěšné.

Tabulka 19 Vyhodnocení hypotéz pro případ obchodní spolupráce

Obchodní spolupráce (vyjádřena otevřeností)	Znění	Hodnota korelace pro EU	Zhodnocení platnosti pro EU	Hodnota korelace pro USA	Zhodnocení platnosti pro USA	Celkové zhodnocení
Hypotéza 1 (hledám pozitivní vztah)	s rostoucí hosp. interdependencí mezi dvěma aktéry mez. vztahů roste také intenzita jejich eko. spolupráce	0,6980	relativně silný pozitivní vztah	-0,2132	slabší negativní vztah	hypotézu se nepodařilo ani potvrdit ani vyvrátit
Hypotéza 2 (hledám negativní vztah)	slábnoucí podíl na světové ekonomice USA a EU zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich eko. spolupráce	0,3874	slabší pozitivní vztah	-0,0721	téměř neexistující vztah	hypotézu se nepodařilo ani potvrdit ani vyvrátit
Hypotéza 3 (hledám pozitivní vztah)	nárůst objemu transakcí, ať už finančních či obchodních, vede k vyšší intenzitě spolupráce	0,3821 (0,9632)	pozitivní vztah	0,3205 (0,6503)	pozitivní vztah	potvrzení hypotézy
Obchodní spolupráce (vyjádřena celním tarifem)	Znění	Hodnota korelace pro EU	Zhodnocení platnosti pro EU	Hodnota korelace pro USA	Zhodnocení platnosti pro USA	Celkové zhodnocení
Hypotéza 1 (hledám negativní vztah)	s rostoucí hosp. interdependencí mezi dvěma aktéry mez. vztahů roste také intenzita jejich eko. spolupráce	0,7925	relativně silný pozitivní vztah	0,7253	relativně silný pozitivní vztah	hypotézu se podařilo vyvrátit
Hypotéza 2 (hledám pozitivní vztah)	slábnoucí podíl na světové ekonomice USA a EU zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich eko. spolupráce	0,4321	pozitivní vztah	0,7640	relativně silný pozitivní vztah	relativně silnější potvrzení hypotézy
Hypotéza 3 (hledám negativní vztah)	nárůst objemu transakcí, ať už finančních či obchodních, vede k vyšší intenzitě spolupráce	0,0827	téměř neexistující vztah	-0,4128	negativní vztah	hypotézu se nepodařilo ani potvrdit ani vyvrátit

Druhá hypotéza práce říká, že slábnoucí podíl na světové ekonomice Spojených států a Evropské unie zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich vzájemné obchodní spolupráce. Při měření intenzity faktické obchodní spolupráce pomocí otevřenosti nebylo opět dosaženo jasných výsledků. Avšak pomocí celního zatížení jsme získali relativně silné **potvrzení** hypotézy. Se slábnoucím globálním ekonomickým postavením EU a USA klesala i jejich vzájemná cla, rostla tedy jejich formální spolupráce. Realistické vysvětlení pro změnu obchodní spolupráce se tedy ukázalo jako úspěšné.

Třetí hypotéza práce stanovuje, že nárůst objemu obchodních transakcí vede k vyšší intenzitě spolupráce v této oblasti. Tuto hypotézu se podařilo **potvrdit** hned pomocí otevřenosti. S rostoucím objemem transakcí rostla i reálná spolupráce a naopak. Použití celního zatížení nepřineslo jasné výsledky. Funkcionalistický přístup k intenzitě spolupráce byl v tomto případě úspěšný v oblasti faktické spolupráce.

3.3.2 Finanční spolupráce

Druhou zkoumanou oblastí ekonomické spolupráce je sféra finanční. I zde se zjišťuje vliv různých faktorů na její intenzitu. Výsledky jsou pro přehlednost shrnuty v tabulce číslo 20. **První hypotéza** práce zní: s rostoucí hospodářskou interdependencí mezi dvěma aktéry mezinárodních vztahů roste také intenzita jejich finanční spolupráce. Tuto hypotézu se podařilo **potvrdit**. S růstem vzájemné finanční interdependence mezi EU a USA rostla i jejich spolupráce ve finanční oblasti.

Druhá hypotéza práce říká, že slábnoucí podíl na světové ekonomice Spojených států a Evropské unie zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich vzájemné finanční spolupráce. Také tuto hypotézu se podařilo **potvrdit**; i když trochu slaběji než tomu bylo v případě předešlém. S tím jak klesalo relativní hospodářské postavení EU a USA ve světě, rostla i jejich vzájemná finanční spolupráce.

Třetí hypotéza práce stanovuje, že nárůst objemu finančních transakcí vede k vyšší intenzitě spolupráce v této oblasti. Tuto hypotézu se v práci použitou metodou nepodařilo ani potvrdit ani vyvrátit. Pro intenzitu finanční spolupráce se tedy jako

vhodné vysvětlující faktory ukázaly být ty, které vycházejí z liberální a realistické teorie mezinárodních vztahů.

Tabulka 20 Vyhodnocení hypotéz pro případ finanční spolupráce

Finanční spolupráce	Znění	Hodnota korelace pro EU	Zhodnocení platnosti pro EU	Hodnota korelace pro USA	Zhodnocení platnosti pro USA	Celkové zhodnocení
Hypotéza 1 (hledám pozitivní vztah)	s rostoucí hosp. interdependencí mezi dvěma aktéry mez. vztahů roste také intenzita jejich eko. spolupráce	0,7796	relativně silný pozitivní vztah	0,6933	relativně silný pozitivní vztah	relativně silné potvrzení hypotézy
Hypotéza 2 (hledám negativní vztah)	slábnoucí podíl na světové ekonomice USA a EU zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich eko. spolupráce	-0,4770	nezanedbatelný negativní vztah	-0,4538	nezanedbatelný negativní vztah	potvrzení hypotézy
Hypotéza 3 (hledám pozitivní vztah)	nárůst objemu transakcí, ať už finančních či obchodních, vede k vyšší intenzitě spolupráce	0,4460 (0,7871)	pozitivní vztah	-0,3728 (-0,6158)	negativní vztah	hypotézu se nepodařilo ani potvrdit ani vyvrátit

Shrnutím výsledků z obchodní i finanční dimenze byl jako **nejlepší vysvětlující faktor měnící se intenzity spolupráce mezi EU a USA identifikován ten, který je založen na realistické tezi**. Je totiž potvrzen v obou zkoumaných hospodářských oblastech. Faktor založen na liberálních myšlenkách byl sice silně potvrzen pro finanční dimenzi avšak ještě silněji vyvrácen ve sféře obchodní. Poslední faktor vycházející z (neo)funkcionalistické tradice byl potvrzen v obchodní oblasti avšak v té finanční pro něj nebylo dosaženo jasných výsledků.

Závěr

Spolupráce mezi státy ve světě je čím dál tím více diskutovaným problémem. Nejen že se hovoří o nutnosti spolupráce v otázkách bezpečnosti, ale i hospodářská kooperace se díky postupující globalizaci a sílící ekonomické propojenosti zemí stává klíčovým tématem v mezinárodních vztazích. Je tedy žádoucí se této problematice dostatečně věnovat.

Úkolem této práce bylo zodpovědět otázku, **kteřé faktory ovlivňují intenzitu hospodářské spolupráce mezi dvěma subjekty mezinárodního systému.** Konkrétně jakým způsobem a s jakou silou tomu tyto faktory činí. Zajímalo mě, zda dané faktory mají vliv klíčový či pouze slabý. Zda se projevují pozitivně, tedy zda s jejich růstem roste i intenzita spolupráce, anebo negativně, pokud faktor roste a intenzita spolupráce klesá.

Identifikována byla tedy jedna závislá (vysvětlovaná) proměnná v podobě intenzity ekonomické spolupráce. Touto spoluprací byla myšlena jak ta obchodní, tak i ta finanční. Aby bylo možné měřit vliv různých faktorů na ni, bylo nejdříve nutné zjistit, jakým způsobem se dá tato intenzita hospodářské spolupráce mezi dvěma aktéry kvantifikovat.

Na základě studií a prací zabývajících se různými ekonomickými jevy v mezinárodním systému byly nalezeny dva různé způsoby měření. Prvním z nich je metoda založená na studiu ekonomické integrace mezi státy. Avšak tato metoda počítá s tím, že konečným cílem obou subjektů je jejich celková integrace. Ekonomickou integraci nutně doprovází i ta politická a tvorba silného institucionálního rámce. Použití této metody není proto vhodné pro případy čistě hospodářské spolupráce. Protože jsem hledala metodu co nejobecnější, rozhodla jsem se, že tu, která se používá pro měření ekonomické integrace, v mém případě nevyužiji.

Druhou možností bylo využít metodu pro měření ekonomické globalizace, která samotná představuje zintenzivňování ekonomických vazeb mezi jedním státem a světem. Tento způsob měření stačilo jen poupravit na vztah pouze mezi dvěma

subjekty. Získala jsem tak metodu, kterou lze použít pro měření jakéhokoliv hospodářského bilaterálního vztahu.

Pro měření ekonomické globalizace je možné využít řady indexů. Některé lze na analýzu bilaterálního vztahu převést jen velice komplikovaně, případně to není možné vůbec. Nejzákladnější indexy se však podařilo upravit celkem snadno. Nakonec se mi povedlo identifikovat dva indexy pro měření obchodní spolupráce a jeden pro spolupráci finanční.

Indexem pro měření intenzity reálné obchodní spolupráce je otevřenost jedné ekonomiky vůči druhé, která se vyjádřila jako jejich vzájemný roční obchod vydělený hrubým domácím produktem jedné z nich. Druhým indexem, který měří spolupráci *de iure*, bylo celní zatížení jedné země vůči druhé.

Pro finanční spolupráci byl identifikován jeden index v podobě přímých zahraničních investic, neboli finanční otevřenost země. Tento index se vypočítal jako vzájemné roční toky přímých zahraničních investic vydělené hrubým domácím produktem země.

Po nalezení možnosti měření závislé proměnné bylo nutné identifikovat možné faktory (nezávislé či vysvětlující proměnné), které ji ovlivňují. Při hledání těchto faktorů byly uplatněny dvě teorie mezinárodních vztahů a jedna teorie ekonomické integrace.

Prvním nalezeným faktorem byla takzvaná interdependence, jež vychází z liberální myšlenky, že čím jsou si státy navzájem více závislé, tím více jsou nuceny mezi sebou spolupracovat. Vzájemný konflikt se stává nejdříve nevýhodným a později i zcela nemožným. Na základě této myšlenky byla sestavena první hypotéza práce: s rostoucí hospodářskou interdependencí mezi dvěma aktéry mezinárodních vztahů roste také intenzita jejich ekonomické spolupráce.

Druhý faktor, jenž byl identifikován, vychází z realistického proudu v mezinárodních vztazích. Realismus obecně nevěří v dlouhodobější spolupráci mezi státy. Avšak vidí možnost ochoty o spolupráci ve snaze bránit se svému klesajícímu postavení v mezinárodním systému.

Tento faktor byl navíc poupraven pro v práci zvolené případy – Evropskou unií a Spojené státy americké. Oba subjekty patří do takzvané západní civilizace, jejíž ekonomická síla v poslední době dosti oslabuje. Spolupráce mezi EU a USA může být viděna, jako obrana západního světa. Druhá hypotéza tedy zní: slábnoucí podíl na světové ekonomice Spojených států a Evropské unie zapříčiňuje zvýšenou intenzitu jejich vzájemné spolupráce.

Poslední faktor, jehož vliv byl zkoumán, vychází z teorie funkcionalismu, neofuncionalismu a Deutchovy teorie komunikace. Hlavní myšlenkou je, že spolupráce se z jedné oblasti přesune do další a že růst transakcí mezi subjekty vede k růstu jejich spolupráce. Třetí hypotéza práce tak zní: nárůst objemu transakcí, ať už finančních či obchodních, vede k nárůstu intenzity bilaterální ekonomické spolupráce.

Druhá kapitola práce se nejdříve zabývala zvolenými případy – **Evropskou unií a Spojenými státy americkými**, na kterých byla testována měření změny intenzity obchodní a finanční spolupráce. U Evropské unie bylo ověřeno, že o společné obchodní politice můžeme hovořit od sedmdesátých let. Přesun pravomocí v oblasti kapitálové nastal oficiálně až v roce 1993. Od této doby tedy můžeme o EU hovořit jako o navenek jednotně vystupujícím celku v oblasti jak obchodní tak i finanční.

Dále byly EU a USA představeny jako klíčové subjekty světové ekonomiky, které společně vytvoří kolem poloviny globálního hrubého domácího produktu. Patří rovněž k největším světovým vývozcům, dovozcům a účastníkům mezinárodních kapitálových toků.

Následně bylo ověřeno, že mezi unií a Spojenými státy existuje dlouhodobější, relativně silný a stabilní hospodářský vztah. Kdyby tomu tak nebylo, měření by nebylo možné uskutečnit. Nejdříve byl rozebrán vliv USA na počátky evropské integrace po druhé světové válce. Poté byl stručně popsán proces formalizace transatlantických hospodářských vztahů, který nastal po roce 1990. Na závěr byly identifikovány hlavní problematiky dalšího prohloubení této spolupráce v podobě tarifních i netarifních překážek obchodu a omezení volného pohybu kapitálu. Transatlantické partnerství pro obchod a investice a na jeho základě

vytvořená komplexní zóna volného obchodu byly identifikovány jako cíl, ke kterému EU a USA směřují do budoucna.

V druhé kapitole bylo také rozhodnuto o tom, který časový interval bude zkoumán. Při volbě byla zvažena řada faktorů. Jedním z nich je již zmíněné omezení v podobě jednotnosti evropské obchodní a kapitálové politiky (od sedmdesátých respektive od devadesátých let). Dalšími faktory je snaha o co největší politickou stabilitu a také o extrahování od velkých výkyvů, které byly v devadesátých letech způsobeny transformací východních zemí unie. I když v té době ještě nebyly země bývalého východního bloku její součástí, výpočty jsou prováděny vždy pro EU27, tedy se započítáním zemí východního rozšíření i před jejich vstupem. Nakonec byl zvolen interval poslední dekády – **mezi lety 2002 a 2012**.

Poslední část druhé kapitoly byla věnována analýze průběhu nezávislých proměnných (faktorů, jejichž vliv na intenzitu ekonomické spolupráce je zkoumán) ve zvoleném časovém intervalu. Pro ověřování hypotéz byla totiž zvolena **kvantitativní metoda**, pro kterou je klíčové vyjádření všech proměnných v měřitelné formě. Je tak nejdříve zkoumána ekonomická interdependence mezi EU a USA a to jak v obchodní, tak i ve finanční sféře. Následně je analyzována změna v relativním ekonomickém postavení obou subjektů ve světě. Nakonec jsou zjišťovány roční změny jejich vzájemných obchodních a finančních transakcí a průběh těchto změn.

Ve třetí kapitole je na určeném intervalu vyšetřen i průběh zvolených indexů pro měření intenzity ekonomické bilaterální spolupráce. Je tedy zjištěn vývoj obchodní otevřenosti Evropské unie a Spojených států vůči sobě navzájem. Dále je zjištěna hodnota jejich vzájemných průměrných celních sazeb na průmyslové zboží za každý rok. Nakonec je také analyzována transatlantická finanční otevřenost prostřednictvím role přímých zahraničních investic mezi EU a USA na jejich hrubé domácí produkty.

Poté co byly kvantifikovány a na zvoleném intervalu vyšetřeny nezávislé i závislá proměnná, mohlo být přistoupeno k samotnému testování existence, směru a síly jejich vzájemného vztahu. Za těmito účely byla zvolena metoda **korelace**, která slouží k měření lineární závislosti mezi dvěma spojitými náhodnými veličinami.

Korelační koeficient nabývá hodnot od plus jedné – nejsilnější pozitivní vztah, přes nulu – neexistence vztahu, až k minus jedné – nejsilnější negativní vztah. Vztah byl vždy testován jak pro Evropskou unii, tak i pro Spojené státy. Jednoznačný výsledek mohl být zaznamenán pouze tehdy, pokud se shodovaly výsledky u testů obou zemí.

Výsledkem výpočtů je, že pro **obchodní spolupráci** se podařilo vyvrátit první hypotézu, protože s klesající vzájemnou obchodní interdependencí mezi EU a USA rostla jejich de iure spolupráce v této oblasti v podobě klesajících cel. Tento výsledek je naprostým opakem formulované hypotézy, podle které by spolupráce měla růst s rostoucí interdependencí. V oblasti reálné spolupráce (de facto) nebylo dosaženo jednoznačných výsledků. S poklesem interdependence spolupráce u EU klesala, avšak u USA naopak rostla.

Druhou hypotézu se u obchodní spolupráce podařilo potvrdit. Se slábnoucím globálním ekonomickým postavením EU a USA klesala i jejich vzájemná cla a rostla tedy jejich vzájemná de iure spolupráce. V reálné oblasti spolupráce nebylo opět možno hypotézu jednoznačně ani potvrdit ani vyvrátit. Pro USA nebyl v tomto případě detekován žádný vztah mezi relativním postavením a spoluprací (de facto) v obchodní oblasti. Pro EU byl nalezen slabý pozitivní vztah – se slábnoucím postavením mírně oslabovala tato spolupráce.

Třetí hypotéza byla potvrzena naopak v reálné oblasti obchodní spolupráce. S růstem roční relativní změny obchodu mezi EU a USA rostla i jejich spolupráce. S poklesem změny klesala i reálná spolupráce. V oblasti formální spolupráce se hypotézu podařilo potvrdit pouze pro Spojené státy. V případě EU nebyl detekován žádný vztah. Pro de iure spolupráci tak nelze udělat jednoznačný závěr.

Pro **finanční spolupráci** byl zvolen jen jeden index, a proto je pro ni vyhodnocování platnosti hypotéz trochu jednodušší. První hypotézu se podařilo dosti silně potvrdit. S růstem kapitálové interdependence mezi EU a USA rostla i jejich vzájemná finanční spolupráce. A naopak s jejím poklesem spolupráce zpomalila.

I druhou hypotézu se pro finanční spolupráci podařilo potvrdit. Výsledky indikují sice trochu slabší vztah než ten předešlý, avšak shodují se pro EU i USA. S klesajícím relativním postavením obou subjektů rostla totiž jejich vzájemná spolupráce ve finanční oblasti.

Poslední třetí hypotézu se pro finanční oblast nepodařilo ani potvrdit ani vyvrátit. S nárůstem vzájemných kapitálových transakcí totiž rostla spolupráce jen ze strany Evropské unie. Pouze její výsledky vyhovovaly teorii. Pro Spojené státy byl oproti EU v tomto případě detekován vztah negativní. S nárůstem transakcí snaha o spolupráci klesala a naopak.

Shrnutím výsledků z obchodní i finanční dimenze byl jako **nejlepší vysvětlující faktor měnící se intenzity spolupráce mezi EU a USA identifikován ten, který je založen na realistické tezi**. Je totiž potvrzen v obou zkoumaných hospodářských oblastech. Faktor založen na liberálních myšlenkách byl sice silně potvrzen pro finanční dimenzi avšak ještě silněji vyvrácen ve sféře obchodní. Poslední faktor vycházející z (neo)funkcionalistické tradice byl potvrzen v obchodní oblasti avšak v té finanční pro něj nebylo dosaženo jasných výsledků.

Zajímavým prostorem pro další výzkum by bylo aplikování tohoto postupu měření intenzity hospodářské spolupráce i na jiné bilaterální vztahy ve světové ekonomice. Bylo-li snižování relativního ekonomického postavení ve světě identifikováno jako nejlepší vysvětlující faktor měnící se spolupráce mezi EU a USA, stálo by za to zjistit, jestli se například rostoucí relativní postavení Číny či jiných rozvojových zemí naopak projevuje v klesající snaze o spolupráci.

Zdroje

Data

Statistiky UNCTAD – dostupné z www: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

Statistiky Eurostat – dostupné z www:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>

Statistiky OECD – dostupné z www: <http://www.oecd.org/statistics/#>

Statistiky Bureau of Economic Analysis <http://www.bea.gov/itable/>

Dokumenty

The New Transatlantic Agenda, 1995, [cit.2/7/2014], v pdf dostupné:
http://eeas.europa.eu/us/docs/new_transatlantic_agenda_en.pdf

Transatlantic Declaration on EC-US Relations, 1990, [cit.2/7/2014], v pdf dostupné:
http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf

Obecné zdroje

BARŠA, P., - CÍSAŘ, O., (2008), Anarchie a řád ve světové politice, 1. vyd, Praha: Portál, ISBN 978-80-7367-094-8, str. 560

ČERNOHLÁVKOVÁ, E. - SATO, L., TAUŠER, J. a kol., (2007), Finanční strategie v mezinárodním podnikání, Praha: ASPI, ISBN 978-80-7357-321-8, str. 320

DRULÁK, P. (2010), Teorie mezinárodních vztahů, 2. vyd. Praha: Portál, ISBN 978-807367-721-3, s. 224

KALÍNSKÁ, E. ŠTĚRBOVÁ L., a Kol. (2007), Mezinárodní obchod (pro 2MO301), 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Nakladatelství Oeconomica, ISBN 978-80-245-1299-0, str. 136

KALÍNSKÁ, E., (2010), Mezinárodní obchod v 21. století. 1. vyd. Praha: Grada, ISBN 978-80-247-3396-8, str. 228

KUČEROVÁ, I. (2010), Hospodářské politiky v kontextu vývoje Evropské unie, 1. vyd., Praha: Karolinum, ISBN 978-80-246-1628-5, str. 367

MACHKOVÁ, H. – ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. (2010), Mezinárodní obchodní operace. 5. vyd. Praha: Grada, ISBN 978-80-247-3237-4, str. 240

ROSMOND, B., (2000), Theories of European Integration, 1. vyd. Basingstoke: Macmillan, ISBN 0-333-64717-3, str. 232

SOUKUP, J., POŠTA, V., a kol. (2011), Makroekonomie, 2. akt. vyd., Praha: Management Press, ISBN 978-80-7261-219-2, str. 581

Monografie

AHEARN, J. R. (2012), U.S.-EU Trade and Economic Relations: Key Policy Issues for the 112 The Congress, [cit.12/6/2014], dostupné v pdf z www: <http://fas.org/sgp/crs/row/R41652.pdf>

BADIE, B. - BERG-SCHLOSSER, D. – MORLINO, L. (eds), (2011), Liberalism in International Relations, In *International Encyclopedia of Political Science - Vol 5*, Los Angeles, Sage, 2011, 1434-1439

BONCIU, F., I., (2013), Transatlantic Economic Relations and the Prospects of a New Partnership, Romanian Journal of European Affairs, Vol. 13, No. 3, September 2013, [cit.1/6/2014], dostupné v pdf: http://beta.ier.ro/documente/rjea_vol13_no3/RJEA_2013_vol13_no3_sept_art2.pdf

DYBA, K. (2003), Transformace české ekonomiky a integrace s EU, [cit.1/6/2014], dostupné www: <http://www.revuepolitika.cz/clanky/836/transformace-ceske-ekonomiky-a-integrace-s-eu>

GARTZKE, E., - LI, Q. (2003), Measure for Measure: Concept Operationalization and the Trade Interdependence–Conflict Debate, Journal of Peace Research 40(5): 553–571.

HUNTINGTON, S. P. (2001), Střet civilizací: boj kultur a proměna světového řádu. 1. vyd., Praha: Rybka Publishers, ISBN 80-86182-49-5, str. 447

KANT, I., (1999), K věčnému míru. O obecném rčení: Je-li něco správné v teorii, nemusí se to ještě hodit pro praxi. Praha: Oikoymenh, ISBN 80-86005-55-2 s. 102

KLINGERS, L. (2012), Evropský federační list číslo 2, [cit.8/6/2014], dostupné www: <http://europeanfederalistpapers.eu/index.php/en/papers/published-papers/17-nr-2-klinkers-augustus>

NOVOTNÁ, T., (2003), Idea Kantova věčného míru z evropského integračního pohledu, dostupné z www: <http://www.amo.cz/publikace/idea-kantova-vecneho-miru-z-evropskeho-integracniho-pohledu.html>

OECD, (2005), Measuring Globalisation: OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators, dostupné v PDF z www [cit.12/6/2014]: http://www.realinstitutoelcano.org/materiales/docs/OCDE_handbook.pdf

PASHAKHANLOU, A., H., (2009), Comparing and Contrasting Classical Realism and Neorealism, [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://www.e-ir.info/2009/07/23/comparing-and-contrasting-classical-realism-and-neo-realism/>

SAMIMI, P., - LIM, G.,Ch., - BUANG, A.A., (2011), Globalization Measurement: Notes on Common Globalization Indexes, Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, ScientificPapers.org, vol. 1(7), p. 20, December., dostupné v PDF z www: http://www.scientificpapers.org/wp-content/files/1216_Parisa_Samimi_Globalization_Measurement_Notes_on_Common_Globalization_Indexes.pdf

WILD, R. (2014), The Marshall Plan, [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://europeanhistory.about.com/od/coldwar/p/prmarshallplan.htm>

Internetové zdroje

BusinessDictionary, (2014), What is globalization? definition and mening, [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://www.businessdictionary.com/definition/globalization.html>

BusinessInfo, (2014), Chorvatsko: ekonomická charakteristika země, [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/chorvatsko-ekonomicka-charakteristika-zeme-18861.html>

Celní správa České republiky, (2014), [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://www.celnisprava.cz/cz/clo/sazebni-zarazeni-zbozi/spolecny-celni-sazebnik-es/Stranky/default.aspx>

Daily Tape, (2014), Commission Definition and forms of economic cooperation among nations, [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://dailytape.com/2011/09/21/definition-and-forms-of-economic-cooperation-among-nations/>

Euromise, (2014), Měření závislosti, [cit.12/7/2014], dostupné www: <http://new.euromise.org/czech/tajne/ucebnice/html/html/node13.html>

Europa.eu, (2014a), Ekonomika EU, [cit.2/7/2014], dostupné www: http://europa.eu/about-eu/facts-figures/economy/index_cs.htm

Europa.eu, (2014b), Glossary: acqui communautaire, [cit.2/7/2014], dostupné www: http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/community_acquis_en.htm

Euroskop, (2014), Evropská unie a svět, [cit.19/6/2014], dostupné www: <https://www.euroskop.cz/8915/sekce/evropska-unie-a-svet/>

Evropská Komise (2014a), Chorvatsko se stalo 28. členskou zemí EU. Slavnostní akt se uskutečnil 30. června 2013 v Záhřebu a oslavy trvaly dlouho do noci. [cit.2/6/2014], dostupné www: http://ec.europa.eu/news/eu_explained/130701_cs.htm

Evropská Komise (2014b), EU-USA - Transatlantic Economic Council, [cit.2/7/2014], dostupné www:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/index_en.htm

Evropský parlament, (2014), Volný pohyb kapitálu, [cit.2/6/2014], dostupné www: http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/cs/displayFtu.html?ftuId=FTU_3.1.6.html

Federal Foreign Office.de, (2013), EU and US, [cit.16/6/2014], dostupné www: http://www.auswaertiges-amt.de/EN/Aussenpolitik/RegionaleSchwerpunkte/USA/EU-USA_node.html

Financial Times Lexicon, (2014), Definition of Globalization, [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://lexicon.ft.com/term?term=globalisation>

MrGlobalization, (2010), Globalization – origin of the word?, [cit.2/6/2014], dostupné www: <http://www.mrglobalization.com/globalisation/252-globalization--origin-of-the-word>

Office of the Historian, (2014), Marshall Plan, 1948, [cit.20/6/2014], dostupné www: <https://history.state.gov/milestones/1945-1952/marshall-plan>

USmission.go, (2014), The U.S-EU Partnership, [cit.2/6/2014], dostupné www: http://useu.usmission.gov/transatlantic_relations.html

Summary:

This thesis deals with the factors that influence changing intensity of bilateral economic cooperation. The main question is, what affects economic cooperation and which way it does that. Is the influence significant, positive or negative? In this case, the factors are tested on the relationship between EU and USA in the period between the years 2002 and 2012. Those subjects of global economy are chosen because they are among the most important economies in the world based on their annual gross domestic products. They belong to the biggest exporters, importers and capital traders in the world. They also share relatively long history of successful economic cooperation that begun even before the dawn of European integration after the Second World War. They are also partners of equal standings and their cooperation is fundamental for each other's economies.

The quantitative method of correlation is used to test the dependence of the variables. To make this testing possible, it necessary to quantify the dependant variable: the intensity of economic cooperation. The method to measure the economic globalization is used in this case. Three indexes based on it are applied here. The first two, the openness and tariffs, are used in the case of measuring trade cooperation. The last index, financial openness expressed with foreign direct investments, is used for financial cooperation. The tests are made separately for the trade and the financial area.

The first tested factor was the economic interdependence of European Union and United States, which is based on liberal thoughts in international relations. The first hypothesis of this research was formed based on it and it said: with the growing economic interdependence between two actors of international relations the intensity of their economic cooperation is growing as well. The positive influence of interdependence on cooperation, which was assumed for this factor, was confirmed only in case of the financial area. On the other hand, for the trade sphere the premise was strongly disproved.

The second tested factor was formulated based on realism in international relations. It says that decreasing economic standing of EU and USA leads to their increased economic cooperation. This is also the second hypothesis. The mentioned influence was confirmed both for the trade and financial cooperation.

The last researched factor was the annual change in the volume of transactions. This factor is based on functionalism, neofunctionalism and communication theory. The third hypothesis thus said that the annual increase in the volume of transactions between EU and USA resulted in the intensification of their cooperation. The assumed positive influence of increased transactions on cooperation was confirmed only in the trade dimension. The results in the financial area proved to be inconclusive.

The best factor that can explain the changing bilateral economic cooperation of EU and USA between 2002 and 2012 proved to be the one based on realism – the declining standing of both subjects, because it can be applied to both the trade and financial cooperation. Liberal factor, the interdependence, helps explain only financial area. (Neo)functionalism and its change in transaction proved to be useful only in trade area of cooperation.

Přílohy

Příloha 1 Obchodní interdependance mezi EU a USA v letech 2002-2012. Zdroj: Eurostat

	EU export	EU import	EU obchod	USA export	USA import	USA celkem	Export z EU do USA	Import z USA do EU	obchod EU-USA	Poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu EU	Poměr obchodu EU-USA na celkovém obchodu USA
2002	891 899	936 967	1 828 866	733 103	1 271 451	2 004 554	247 934	182 618	430 552	23,54	21,48
2003	869 237	935 265	1 804 502	639 682	1 153 723	1 793 405	227 282	158 124	385 406	21,36	21,49
2004	952 951	1 027 522	1 980 473	657 533	1 226 199	1 883 732	235 499	159 374	394 873	19,94	20,96
2005	1 057 627	1 183 213	2 240 840	726 903	1 392 429	2 119 332	250 574	158 852	409 426	18,27	19,32
2006	1 161 776	1 363 882	2 525 658	825 923	1 528 351	2 354 274	266 772	170 363	437 135	17,31	18,57
2007	1 244 005	1 445 155	2 689 160	848 258	1 471 814	2 320 072	259 360	177 058	436 418	16,23	18,81
2008	1 319 819	1 582 932	2 902 751	883 804	1 471 875	2 355 679	247 818	182 351	430 169	14,82	18,26
2009	1 101 746	1 234 317	2 336 063	757 608	1 148 477	1 906 085	203 587	154 862	358 449	15,34	18,81
2010	1 360 054	1 531 022	2 891 076	963 347	1 483 365	2 446 712	242 450	173 072	415 522	14,37	16,98
2011	1 561 930	1 727 740	3 289 670	1 063 025	1 625 421	2 688 446	263 800	191 601	455 401	13,84	16,94
2012	1 690 261	1 797 940	3 488 201	1 202 962	1 816 474	3 019 436	292 533	206 130	498 663	14,30	16,52

Příloha 2 Finanční interdependence mezi EU a USA v letech 2002-2012. Zdroj: Eurostatu a Bureau of Economic Analysis

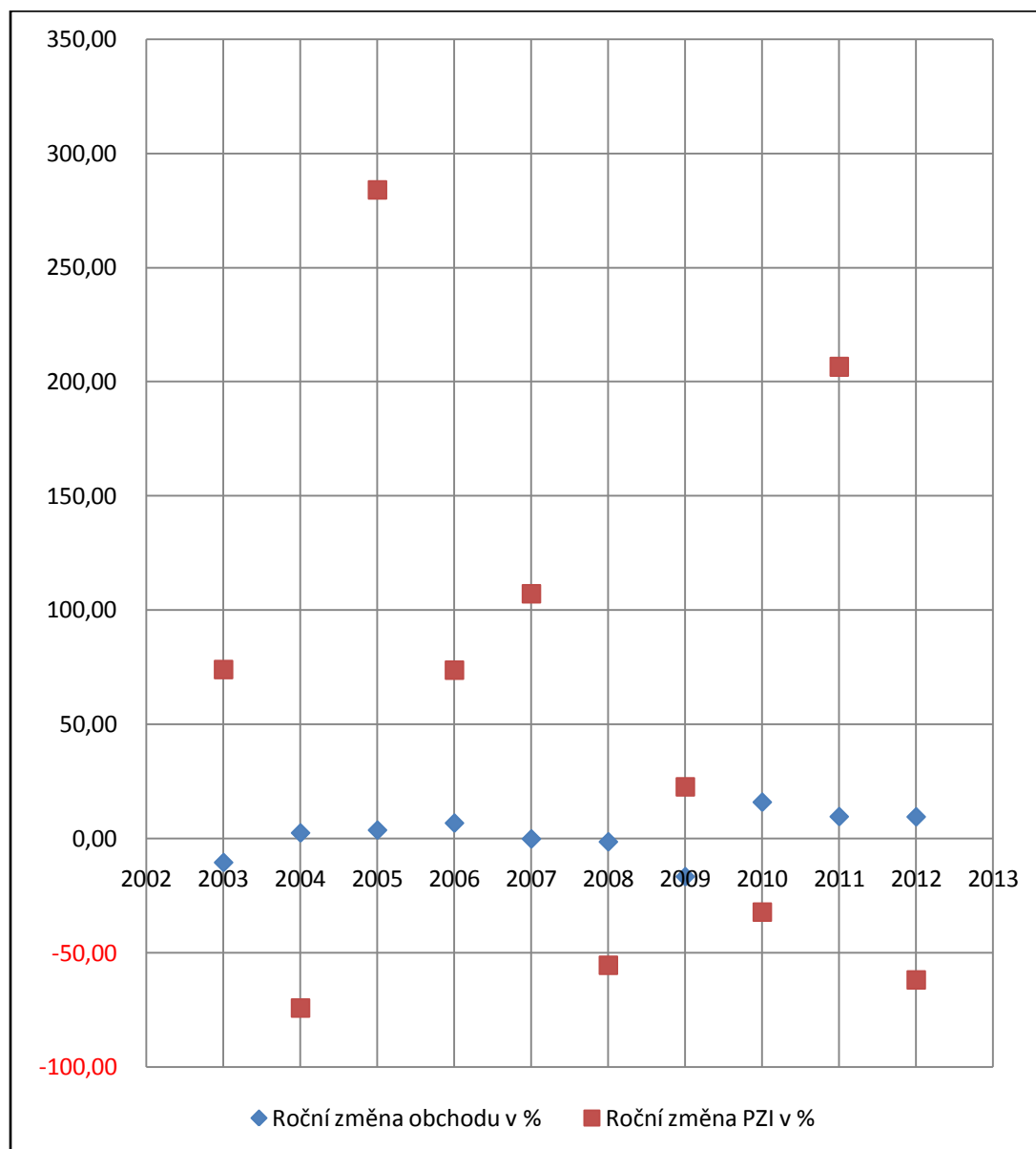
miliony EUR	EU odliv	EU příliv	EU celkem	odliv EU investic do USA	příliv USA investic do EU	EU-USA celkem	PZI EU-USA na celkových PZI EU v %
2002	496 095	486 627	982 722	2 704	57 609	60 313	6,14
2003	406 087	358 196	764 283	51 394	53 487	104 881	13,72
2004	369 134	244 179	613 313	15 496	11 522	27 018	4,41
2005	669 041	591 234	1 260 275	36 525	67 217	103 742	8,23
2006	879 818	726 462	1 606 280	105 701	74 420	180 121	11,21
2007	1 278 121	1 065 473	2 343 594	178 289	194 987	373 276	15,93
2008	919 467	582 587	1 502 054	127 167	39 191	166 358	11,08
2009	608 592	511 151	1 119 743	95 215	108 639	203 854	18,21
2010	574 418	483 199	1 057 617	60 464	77 809	138 273	13,07
2011	950 313	902 786	1 853 099	163 406	260 487	423 893	22,87
2012	418 635	416 742	835 377	62 903	98 792	161 695	19,36

miliony USD	USA odliv	USA příliv	USA celkem	odliv USA investic do EU	příliv EU investic do USA	EU-USA celkem	Poměr PZI EU-USA na celkových PZI USA v %
2002	134 946	74 457	209 403	70 048	34 359	104 407	49,86
2003	129 352	53 146	182 498	70 540	30 434	100 974	55,33
2004	294 905	135 826	430 731	120 927	60 088	181 015	42,03
2005	15 369	104 773	120 142	-24 717	65 268	40 551	33,75
2006	224 220	237 136	461 356	131 258	177 418	308 676	66,91
2007	393 518	215 952	609 470	221 335	129 011	350 346	57,48
2008	308 296	306 366	614 662	146 399	181 500	327 899	53,35
2009	287 901	143 604	431 505	147 657	94 044	241 701	56,01
2010	277 779	198 049	475 828	174 904	110 758	285 662	60,03
2011	396 569	229 862	626 431	214 516	102 469	316 985	50,60
2012	311 347	169 680	481 027	135 811	118 330	254 141	52,83

Příloha 3 Relativní ekonomické postavení USA a EU ve světě v letech 2002-2012. Zdroj: UNCTAD

HDP v mil. USD	EU27		USA		Svět	
	Absolutně	Relativně v %	Absolutně	Relativně v %	Absolutně	Relativně v %
2002	9 374 356	27,58	11 056 034	32,53	33 987 702	100,00
2003	11 427 272	29,95	11 592 522	30,38	38 153 268	100,00
2004	13 195 237	30,72	12 360 915	28,78	42 946 291	100,00
2005	13 797 381	29,67	13 182 676	28,35	46 505 789	100,00
2006	14 713 221	29,20	13 947 424	27,68	50 382 895	100,00
2007	17 019 243	30,03	14 573 939	25,72	56 672 254	100,00
2008	18 309 774	29,49	14 816 686	23,86	62 095 100	100,00
2009	16 354 074	27,74	14 516 281	24,63	58 944 306	100,00
2010	16 288 434	25,29	15 058 496	23,38	64 400 685	100,00
2011	17 617 010	24,74	15 634 834	21,96	71 212 289	100,00
2012	16 603 505	22,84	16 348 116	22,49	72 683 234	100,00

Příloha 4: Relativní meziroční změna obchodu a PZI EU-USA 2003-2012, Zdroj: Eurostatu a Bureau of Economic Analysis



Příloha 5 Korelace změny transakcí s otevřeností a toky PZI (otevřenost a PZI vyjádřeny meziroční změnou v %). Zdroj: Eurostatu a Bureau of Economic Analysis.

EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	PZI	Roční změna transakcí			PZI	Roční změna transakcí	
	meziroční procentuální změna podílu PZI EU-USA na HDP EU v %	Roční relativní změna toku PZI EU-USA v %			meziroční procentuální změna podílu PZI EU-USA na HDP USA v %	Roční relativní změna toku PZI EU-USA v %	
2003	41,54	73,89	0,7871	2003	-8,42	73,89	-0,6158
2004	-307,51	-74,24		2004	40,52	-74,24	
2005	72,81	283,97		2005	-376,06	283,97	
2006	39,12	73,62		2006	86,10	73,62	
2007	48,84	107,24		2007	7,94	107,24	
2008	-125,66	-55,43		2008	-8,63	-55,43	
2009	23,16	22,54		2009	-32,91	22,54	
2010	-53,96	-32,17		2010	12,23	-32,17	
2011	66,39	206,56		2011	6,43	206,56	
2012	-167,31	-61,85		2012	-30,42	-61,85	
EU	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace	USA	Závislá proměnná	Nezávislá proměnná	Korelace
	Otevřenost	Roční změna transakcí			Otevřenost	Roční změna transakcí	
	meziroční procentuální změna podílu obchodu EU-USA na HDP EU v %	Roční relativní změna obchodu EU-USA v %			meziroční procentuální změna podílu obchodu EU-USA na HDP USA v %	Roční relativní změna obchodu EU-USA v %	
2003	-13,57	-10,49	0,9632	2003	2,09	-10,49	0,6503
2004	-2,46	2,46		2004	5,34	2,46	
2005	-0,69	3,69		2005	-2,86	3,69	
2006	1,00	6,77		2006	1,79	6,77	
2007	-6,19	-0,16		2007	4,11	-0,16	
2008	-2,03	-1,43		2008	3,90	-1,43	
2009	-13,00	-16,67		2009	-23,95	-16,67	
2010	9,91	15,92		2010	5,84	15,92	
2011	5,98	9,60		2011	9,76	9,60	
2012	6,88	9,50		2012	-3,47	9,50	

Schválený projekt diplomové práce

Univerzita Karlova v Praze

Fakulta sociálních věd

Institut politologických studií

Katedra mezinárodních vztahů

Projekt diplomové práce

**Vývoj ekonomické spolupráce mezi EU a USA
od konce studené války**

Jméno: Jana

Příjmení: Paščenková

Ročník: 1.

Akademický rok: 2011/2012

Konzultant: PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.

Místo a datum vypracování/odevzdání:

Volba tématu

Spojené státy americké a Evropská unie jsou dnes beze sporu největšími centry světové ekonomiky. Dohromady se podílí 57% na tvorbě světového hrubého domácího produktu, patří také k největším světovým dovozcům a vývozcům.¹ Od konce studené války se společně snaží o utváření, posilování a stabilizaci světové globální ekonomiky, která po pádu východního bloku zahrnuje téměř všechny země světa. Spojené státy i Evropská unie se shodují na vysoké důležitosti liberalizace mezinárodního obchodu na multilaterální úrovni a v této oblasti vystupují vcelku jednotně. Mnohem komplikovanější jsou však jejich jednání v oblasti konkrétní vzájemné obchodní spolupráce. Právě problematikou této hospodářské kooperace po konci studené války, jejím vývojem, potenciálem a efektivností bych se chtěla zabývat ve své práci. Konkrétně se zaměřím na to, jaké faktory ovlivňují intenzitu, hloubku a účinnost těchto jednání.

Spojené státy i Evropská unie patří k vyspělým tržním ekonomikám, uznávají doktrínu ekonomického liberalismu, tedy snahu o co nejmenší tarifní i netarifní překážky v mezinárodním obchodě,² a jsou si vědomy výhod, které zemím z volného obchodu plynou. V obou případech se jedná o hospodářské celky, které udávají směr ve světové ekonomice, a proto by zkvalitnění jejich vzájemných obchodních vztahů mohlo být impulsem rozvoje i pro méně vyspělé regiony. I když se jim od 90. let už podařilo v obchodních jednáních dosáhnout dílčích úspěchů, na větší průlom v jejich vztazích, například v podobě zóny volného obchodu, se stále čeká. Navíc byla jejich spolupráce zatížena mnoha většími či menšími obchodními spory (banánová, ocelová válka). Intenzita s jakou jsou obě strany ochotny jednat o nových dohodách či řešit již zmíněné spory se v průběhu posledních 20 let dosti proměňovala a bude zajímavé zjistit, jaké faktory ji nejvíce ovlivňují.

Poznámky:

¹ Kalínská, E. (2010), Mezinárodní obchod v 21. století, vyd .1. Praha: Grada Publishing a. s., ISBN 978-80-247-3396-8, str. 37-38

² tamtéž str. 46

Cíl práce a výzkumná otázka

Ve své práci se budu snažit zjistit, jaké faktory ovlivňují intenzitu ekonomické spolupráce mezi dvěma aktéry na srovnatelné hospodářské úrovni, stejným ideologickým zázemím a bohatou vzájemnou historií. Svůj výzkum provedu v období relativní mocenské stability v mezinárodních vztazích (konec studené války až současnost), a proto se zaměřím především na ekonomické vysvětlující proměnné.

Hypotézy a jejich teoretické ukotvení

V průběhu mého výzkumu se budu snažit potvrdit anebo vyvrátit tyto tři hypotézy, které si stanovuji na základě teorií mezinárodních vztahů a ekonomické integrace. Každá z nich identifikuje jeden potenciální faktor ovlivňující mezinárodní spolupráci.

- Vzájemná obchodní aktivita a ekonomická interdependence aktérů zvyšuje intenzitu jejich spolupráce – Tato teze vychází z liberálního pohledu na mezinárodní vztahy, který tvrdí, že vzájemná hospodářská závislost odbourává konflikty a podporuje spolupráci. V tomto případě předpokládám pozitivní korelaci mezi jevy.
- Intenzita spolupráce mezi EU a USA roste s tím, jak jejich podíl na světové ekonomice klesá – tuto hypotézu formuluji na základě realistického přístupu. Hospodářská kooperace je zde chápána jako obrana proti slábnoucímu ekonomickému vlivu Západu. Předpokládám tedy negativní korelaci.
- Čím vyšší je již probíhající spolupráce mezi aktéry tím větší bude i intenzita jejich snahy o budoucí kooperaci – tato premise vychází z integrační teorie funkcionalismu, podle níž se spolupráce přelívá z jedné oblasti do ostatních sfér (takzvaný spill-over efekt). Zde předpokládám pozitivní korelaci.

Ověření hypotéz, metodologie

Pro svou práci jsem si zvolila kvantitativní výzkumnou metodu především proto, že pracuji s ekonomickými faktory spolupráce dvou aktérů mezinárodních

vztahů. U mnou zvolených případů (USA a EU) budu zkoumat, zda závislá a nezávislá proměnná v období od roku 1989 do současnosti vykazují statistický korelační vztah. Jak již bylo zmíněno výše, budu predikovat buď pozitivní anebo negativní závislost proměnných.

Pokud se mi podaří identifikovat korelaci na určité úrovni významnosti, budu stanovenou hypotézu považovat za ověřenou. Abych byla schopna s proměnnými statisticky pracovat, budu je muset nejdříve vyjádřit v kvantifikovaném tvaru. K tomu mi poslouží jejich následná operacionalizace.

Operacionalizace proměnných

1. **Závislou proměnnou** je v mé práci intenzita ekonomické spolupráce mezi EU a USA. Tuto proměnnou budu operacionalizovat prostřednictvím tří složek.
 - První z nich je vývoj celního zatížení u obchodu se zbožím.
 - Druhým je počet uzavřených dohod mezi EU a USA o vzájemných ekonomických vztazích a spolupráci.
 - Posledním faktorem jsou pak jednak nově otevřené a na druhé straně úspěšně uzavřené obchodní spory u WTO.
2. V práci budu uvažovat **tři nezávislé proměnné**:
 - Hospodářská interdependence mezi EU a USA – její vývoj po konci studené války do současnosti. Tuto proměnnou budu měřit pomocí poměru vzájemného inter-obchodu na jejich celkovém mezinárodním obchodu.
 - Ekonomické postavení EU a USA ve světě – operacionalizaci provedu pomocí vývoje poměru součtu hrubého domácího produktu EU a USA vůči celosvětovému HDP.
 - Hloubka již probíhající institucionální spolupráce tuto proměnnou budu definovat jako počet již uzavřených dohod mezi oběma stranami.

Předpokládaná osnova

Úvod – nastínění problému, obsahu a postupu práce

1. Faktory ovlivňující intenzitu ekonomické spolupráce
 - 1.1. Stanovení výzkumného cíle a hypotéz
 - 1.2. Konceptualizace intenzity ekonomické spolupráce a její složky
 - 1.2.1. Celního zatížení
 - 1.2.2. Uzavřených dohody
 - 1.2.3. Obchodní spory
 - 1.3. Identifikace a teoretické ukotvení vysvětlujících proměnných
 - 1.3.1. Hospodářská interdependence
 - 1.3.2. Relativní ekonomické postavení ve světě
 - 1.3.3. Hloubka již probíhající institucionální spolupráce
2. Aplikace na vývoj hospodářské spolupráce EU a USA od konce studené války
 - 2.1. Odůvodnění volby případů
 - 2.2. Vývoj intenzity jejich ekonomické spolupráce
 - 2.3. Průběh jednotlivých proměnných na případu spolupráce USA a EU
 - 2.3.1. Vzájemná obchodní závislost
 - 2.3.2. Oslabování postavení ve světě
 - 2.3.3. Již uzavřené dohody
3. Ověřování hypotéz na zvoleném případě
 - 3.1. Testování závislosti mezi proměnnými
 - 3.2. Vyhodnocení výsledků testů
 - 3.2.1. Hospodářská interdependence
 - 3.2.2. Relativní ekonomické postavení ve světě
 - 3.2.3. Hloubka již probíhající institucionální spolupráce

Závěr – Shrnutí práce, potvrzení či vyvrácení hypotéz na základě výsledků testů.

Zodpovězení otázky, které faktory ovlivňují intenzitu ekonomické spolupráce.

Zdroje

Data

V práci budu pracovat s makroekonomickými daty, jež zprostředkovávají jak mezinárodní organizace (WTO, WB, OECD,...), tak i obě zainteresované strany EU a USA. Příklad zdrojů, kde se data dají nalézt:

- Eurostat Home:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
- World Databank (2011), dostupné z www:
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>
- OECD STATISTICS, dostupné z www: <http://www.oecd.org/statistics>

V databázích WTO a výkazech EU a Americké administrativy budu hledat podklady o uzavřených dohodách mezi oběma stranami.

Informace o obchodních sporech mezi USA a EU, jejich průběhu a řešení budu čerpat z oficiálních elektronických zdrojů WTO:

http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

Hendl, J. (2006) Přehled statistických metod zpracování dat: Analýza a metaanalýza dat. Portál: Praha,

Pennings, P. – Keman, H. – Kleinnijenhuis, J. (2006) Doing Research in Political Science: An Introduction to Comparative Methods and Statistics, London: Sage

Prameny:

ZÁVĚRY ZE SUMMITU EU-USA, dostupné z <http://www.eurunion.org/eu>

ZPRÁVY PREZIDENTŮ USA o STAVU UNIE, dostupné z

<http://www.presidency.ucsb.edu/ws/>

Odborné literatura:

Brimelow, P. (1996). Tafta?. Forbes, 158(1), 52-53.

Donges, J. B., Freytag, A., & Zimmermann, R. (1997). TAFTA: Assuring Its 6

Compatibility with Global Free Trade. World Economy, 20(5), 567-583.

de Vries, M. S., Interdependence, Cooperation and Conflict: An Empirical Analysis, Journal of Peace Research , Vol. 27, No. 4 (Nov., 1990), pp. 429-444

Lekdee, K., & Read, R. (2010). Analysing the Drivers of Trade Negotiations with Reference to the Case of Thailand. Conference Papers -- International Studies Association, 1.

Langhammer R, Piazo D, Siebert H. Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area. *Aussenwirtschaft* [serial online]. June 2002;57(2):161-185. Available from: EconLit with Full Text, Ipswich, MA. Accessed December 21, 2011.

Keohane, R., (1984), *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Keohane, R. – Nye J., (1977). *Power and Interdependence*. World Politics in Transition. Boston, MA: Little, Brown.

Krasner, S., (1976) State Power and the Structure of International Trade, *World Politics*, vol. 28, no. 3, 317-347

Milner, H., (1996), Industries, Government and Creation of Regional trade blocs, In Edward Mansfield & Helen Milner (eds.), *The Political Economy of Regionalism*, Columbia, University Press: New York

Milner, H., (1999) *The Political Economy of International Trade*, *Annual Review of Political Science*, vol. 2, 91-114

Rennie, J. (2007). Competition Regulation in SAFTA, AUSFTA and TAFTA: A Spaghetti Bowl of Competition Provisions?. *Law In Context*, 25(2), 127-143

Reuveny R. – Kang, H., (1996) International Trade, Political Conflict/Cooperation, and Granger Causality, *American Journal of Political Science*, Vol. 40, No. 3 (Aug., 1996), pp. 943-970

Schöberg, S. (2006). Europe's Latest Infatuation. *International Economy*, 20(4), 40-64.

Internetové zdroje:

European Commission (2011) Trade: United States (Bilateral relations), dostupné z [www: http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/](http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/united-states/)

EurActiv.cz: dostupné z [www: http://www.euractiv.cz/print-version/link-dossier/eu-usatransatlanticke-vztahy](http://www.euractiv.cz/print-version/link-dossier/eu-usatransatlanticke-vztahy)

Foreign Trade - U.S. Trade with European Union: dostupné z [www: http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html](http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html)

TABD: dostupné z [www: http://www.tabd.com/](http://www.tabd.com/)